

Die Finanzierung des Automobilkaufs in den USA

Dissertation, vorgelegt der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz

von
Heinz von Opel

Mainz 1973

1972

Die Finanzierung des Automobilkaufs in den USA

Dissertation, vorgelegt der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz

von
Heinz von Opel

Mainz 1973

1. Berichterstatter: Justizrat Prof. Dr. J. Bärmann
2. Berichterstatter: Prof. Dr. O. Mühl
Tag der mündlichen Prüfung: 14. Dezember 1972



INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Einleitung	XIX
 Erstes Kapitel	
Die Entwicklung der Finanzierung des Automobilkaufs	1
A. Die wirtschaftliche Entwicklung	1
I. Von den Anfängen bis 1930	1
1. Der Beginn der Automobilindustrie	1
2. Die Wucher- und Zinsgesetze und der Morris Plan	2
3. Der Abzahlungskauf und die time-price doctrine	3
4. Die ersten Automobil-Teilzahlungskäufe	3
5. Die Sales Finance Companies	4
6. Zusammenfassung	6
II. Von der Wirtschaftskrise bis heute	6
1. Die Beteiligung der Geschäftsbanken am Automobil-Teilzahlungskredit	6
2. Der Rückgang der Verkaufsfinanzierungsgesellschaften	7
3. Das Interesse der Hersteller an der Finanzierung von Automobilkäufen	9
4. Die zunehmende Bedeutung der Kreditgenossenschaften	10
5. Die Stellung der Händler	11
6. Die Situation für den Käufer	12
a) Kreditgebühren	12
b) finanzielle Belastung	12
c) Anteil der Teilzahlungsverträge an den gesamten Automobilkäufen	13
d) Verhältnis von Anschaffungsdarlehen zu finanzierten Abzahlungskäufen	14
7. Die wirtschaftliche Bedeutung der Automobil-Teilzahlung	15
8. Zusammenfassung	17
B. Die rechtliche Entwicklung	18
I. Die Vertragsform und das Sicherungsrecht des Verkäufers beim Teilzahlungskauf	18
1. Common Law und Uniform Conditional Sales Act	18
2. Uniform Commercial Code	19
II. Die Geltung des Sicherungsrechts gegenüber Dritten	22
III. Der Verzug des Käufers	24
1. Common Law und Chattel Mortgage	24
2. Uniform Conditional Sales Act	26
3. Uniform Commercial Code	27

IV. Die Verbraucherkreditgesetze	31
1. Die Teilzahlungskreditgesetze	31
2. Die Ratenkaufgesetze	33
3. Consumer Credit Protection Act	38
4. Uniform Consumer Credit Code	39
5. Zusammenfassung	41

Zweites Kapitel

Der Geschäftsablauf	42
A. Der Geschäftsablauf beim finanzierten Abzahlungskauf	42
I. Der Rahmenvertrag zwischen dem Händler und dem Finanzierungsinstitut	42
1. Kontaktaufnahme	42
2. Haftung des Händlers	43
3. Finanzielle Vereinbarungen	45
4. Sonstige Vereinbarungen	46
II. Der Teilzahlungsvertrag zwischen dem Käufer und dem Automobilhändler	47
1. Vereinbarung der monatlichen Raten	47
2. Kreditwürdigkeitsprüfung	49
3. Vertragsabschluß	51
III. Die Abtretung des Teilzahlungsvertrages an das Finanzierungsinstitut	51
IV. Die Beziehungen zwischen dem Käufer und dem Finanzierungsinstitut nach der Abtretung	52
1. Vertragsabwicklung und Refinanzierung	52
2. Verzug des Käufers	53
B. Der Geschäftsablauf bei den Anschaffungsdarlehen	55

Drittes Kapitel

Die rechtliche Ausgestaltung	57
A. Die rechtliche Ausgestaltung beim finanzierten Abzahlungskauf	57
I. Der Rahmenvertrag zwischen dem Automobilhändler und dem Finanzierungsinstitut	57
1. Voraussetzungen	57
2. Vertragsinhalt	59
II. Der Teilzahlungsvertrag zwischen dem Käufer und dem Automobilhändler	62
1. Aufklärungs- und Informationspflichten gegenüber dem Käufer	62
2. Gebührenbeschränkungen	64
3. Sicherheiten für den Verkäufer	66
a) dingliche Sicherheiten	66
b) persönliche Sicherheiten	69
4. Garantievereinbarungen und die unconscionability clause	71

III. Die Abtretung des Teilzahlungsvertrages an das Finanzierungsinstitut	72
1. Das security interest des Finanzierungsinstituts	73
2. Einwendungen des Käufers gegen das Finanzierungsinstitut	74
a) promissory note	74
b) waiver of defense clause	75
3. Abwicklung des Vertrages	80
IV. Verzug des Käufers	81
1. Verfallklausel	81
2. Sicherstellung des Fahrzeugs	82
a) voluntary surrender	83
b) Selbsthilfe	83
c) Sicherstellung durch den Sheriff	86
3. Verwertung des Sicherungsguts	88
a) Auslösung	88
b) Verwertungsverkauf	88
c) Verwertungserlös	90
d) deficiency claim	93
e) Lösungsvorschläge	94
4. Lohnpfändung	97
B. Die Rechtslage bei den Anschaffungsdarlehen	98
C. Zusammenfassung	100
Anhang: Tabellen	101
Formulare	118
Übersetzung der wesentlichen englischen Zitate	119

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

A.	Atlantic Reporter
a. a. O.	am angegebenen Ort
A. L. R.	American Law Reports
Alt.	Alternative
Am.	American
Amend.	Amendment
Am. Jur.	American Jurisdiction
Ann.	Annotation
Ann. Cas.	Annotated
App.	Appeals oder Appellate
Art.	Artikel
Ass.	Association
Bus. Law.	Business Lawyer
C.	College
C. A.	California Civil Code Annotated
Cal. App.	California Court of Appeals
C. C.	California Civil Code
CCH	Commerce Clearing House, Inc.
CCPA	Federal Consumer Credit Protection Act
CFR	U. S. Code of Federal Regulations
ch.	chapter
Chi.	Chicago University
Co.	Company
Col.	Columbia University
Comp.	Comparative
Cong.	Congress
Cor.	Cornell University
Corp.	Corporation
CPLR	Civil Practice Law and Rules, New York
Ct. App.	Court of Appeals
D. C.	District of Columbia
Dept.	Department
Diss.	Dissertation
et al.	et alii
F	Finanzierungsinstitut
F.	Federal Reporter
f., ff.	folgend, folgende
Fin.	Financial
FMCC	Ford Motor Credit Company
Fn.	Fußnote
Form.	Formular
FRB	Board of Governors of the Federal Reserve System
F. Supp.	Federal Supplement Reporter
FTC	Federal Trade Commission
Gen. Stat.	General Statutes
GM	General Motors
GMAC	General Motors Acceptance Corporation
Inc.	Incorporated
Ind. u. Com.	Industrial and Commercial Law Review (Boston College)
i. S. v.	im Sinne von
i. V. m.	in Verbindung mit

J.	Journal
Johns. Cas.	Johnson's Cases, New York
K	Käufer, Darlehensnehmer
K. B.	Kings Bench
Kfz.	Kraftfahrzeug
L.	Law
L. J.	Law Journal
L. R.	Law Reports
Misc.	The Miscellaneous Reports, New York
NADA	National Automobile Dealer Association
NBER	National Bureau of Economic Research
NCA	National Consumer Act
NCCF	National Commission on Consumer Finance
NCCUSL	National Conference of Commissioners on Uniform State Laws
N. D.	Northern District oder North Dakota
N. E.	Northeastern Reporter
N. I. L.	Negotiable Instrument Law
Nr.	Nummer
Nw.	Northwestern University
N. W.	Northwestern Reporter
N. Y.	New York oder New York Reports, Court of Appeals
N. Y. S.	New York Supplement
Q.	Quarterly
P.	Pacific Reporter
p. a.	per annum
Pers. Prop. L.	Personal Property Law, New York
Reg.	Regulation
Rep.	Report
Rep. S.	Reporting Service, UCC
Rev.	Revised
Rev. Stat.	Revised Statutes
S. C.	Supreme Court
S. D.	Southern District
S. E.	Southeastern Reporter
Sec.	Section
Sess.	Session
SFC	Sales Finance Companies
So.	Southern Reporter
Stat.	Statutes
Stat. Ann.	Statutes Annotated
Supp.	Supplement
S. W.	Southwestern Reporter
Tab.	Tabelle
tit.	title
Tz	Teilzahlung
U.	University
UCC	Uniform Commercial Code
UCCC	Uniform Consumer Credit Code
UCTA	Uniform Motor Vehicle Certificate of Title and Anti-Theft Act
Unif. SLL	Uniform Small Loan Law
U. S.	United States Reports, offizielle Entscheidungssammlung des U. S. Supreme Court
U. S. C.	United States Code
U. S. C. A.	United States Code Annotated
U. S. D. C.	United States District Court
U. S. L. W.	Wallace's Lawyers Edition U. S. Supreme Court
UTRA	Uniform Trust Receipt Act

v.	versus
V	Verkäufer, Automobilhändler
vgl.	vergleiche
Vol.	Volume
Z.	Zeitschrift
z. B.	zum Beispiel
zit.	zitiert
z. T.	zum Teil
2d	second, 2. Serie der Entscheidungssammlung

VERZEICHNIS DER GESETZE

- California Automobile Sales Finance Act (1961), Cal. C. A. §§ 2981 ff. (zit. Cal. Auto Act), abgedruckt bei CCH, Consumer Credit Guide
- Federal Consumer Credit Protection Act (1969), Public Law Nr. 90-321, 82. Stat. 146, 15 U. S. C. A. §§ 1601 ff. (zit. CCPA), abgedruckt bei CCH, Consumer Protection, S. 81 ff.
- National Consumer Act (1970, zit. NCA), abgedruckt bei CLARK — FONSECA, S. 557—680
- New York Motor Vehicle Retail Installment Sales Act (1963), N. Y. Pers. Prop. L. §§ 301 ff. (zit. N. Y. Auto Act), abgedruckt bei CCH, Consumer Credit Guide
- Uniform Commercial Code, (zit. Code), abgedruckt bei THE AMERICAN LAW INSTITUTE — NATIONAL CONFERENCE OF COMMISSIONERS ON UNIFORM STATE LAWS, UNIFORM COMMERCIAL CODE: 1962 Official Text with Comments, Philadelphia — Chicago 1970
- Uniform Conditional Sales Act (1918, zit. UCSA), abgedruckt bei FARNSWORTH-HONNOLD, S. 501—509
- Uniform Consumer Credit Code, 1969 Revised Final Draft (zit. UCCC), abgedruckt bei CCH, Consumer Protection, S. 283 ff.
- Uniform Motor Vehicle Certificate of Title and Anti-Theft Act (1955, zit. UCTA), abgedruckt bei FARNSWORTH-HONNOLD, S. 337—364
- Uniform Sales Act (1906, zit. USA), abgedruckt bei FARNSWORTH-HONNOLD, S. 435—464
- Uniform Small Loan Law (1916, zit. Unif. SLL), der „Seventh Draft of the Uniform Small Loan Law“ (1942) ist abgedruckt bei CURRAN, S. 144 ff.
- Uniform Trust Receipts Act (1933, zit. UTRA), abgedruckt bei FARNSWORTH-HONNOLD, S. 511—522
- Wisconsin Consumer Act (1972), Wis. Stat. Ann. §§ 421. 101 ff. (zit. Wis. Cons. Act), abgedruckt bei CCH, 1972 New Laws, Wisconsin: Regular Session, S. 227 bis 311.

LITERATURVERZEICHNIS

- American Institute of Banking, Installment Credit, New York 1954.
- Automobile Manufacturers Association, Automobile Facts and Figures, Detroit, erscheint jährlich (zit. Automobile Facts).
- Ayres, M., A Study of the Sales Finance Company, Time Sales Financing, Oktober 1940, S. 15 ff.
- Bieberstein, Marschall v., Das Abzahlungsgeschäft und seine Finanzierung, München — Berlin 1959.
- Black, H., Buy now, Pay later, New York 1961.
- Board of Governors of the Federal Reserve System, Consumer Installment Credit, Part I, Vol. 1 + 2, Growth and Import, Washington 1957 (zit. FRB-Survey I 1, FRB-Survey I 2).
- Consumer Installment Credit, Part IV, New Car Purchases: A National Survey 1954/55, Washington 1957 (zit. FRB-Survey IV).
- Supplement to Banking and Monetary Statistics, Section 16 (New): Consumer Credit, Washington 1965 (zit. FRB-Supplement).
- Federal Reserve Bulletin, Washington, erscheint monatlich (zit. FRB-Bulletin).
- Federal Reserve Statistical Release: Automobile Loans by Major Finance Companies, G 25, Washington, erscheint monatlich (zit. G 25).
- Annual Report to Congress on Truth-in-Lending, Washington, erscheint jährlich (zit. Truth-in-Lending).
- Bolgar, V., The Contract of Adhesion: A Comparison of Theorie and Practice, 20 Am. L. J. of Comp. L. 55 (1972).
- Braucher, R., Administrative Enforcement including Licensing, 26 Bus. Law. 907 (1971).
- The legislative History of the UCC, 58 Col. L. Rev. 798 (1958).
- Bratter, H., Hearing on Fair Credit Reporting, Banking J. of the Am. B. Ass. 41 (1969).
- Brief Amicus Curiae, Brief of Amici Curiae in Support of Position of Southern California First Nat'l. Bank of GMAC, FMCC, Chrysler Credit Corp. und C. I. T. Financial Services Inc., U. S. Ct. App. (9th Cir.), Nr. 72-1484, Nr. 6071 Misc. (zit. Amicus I).
- Brief Amicus Curiae of Permanent Editorial Board for the UCC, U. S. Ct. App. (9th Cir.), Nr. 72-1484, Nr. 6071 Misc. (zit. Amicus II).
- Britton — Ulrich, The Illinois Retail Installment Sales Act: Historical Background and Comparative Legislation, 53 Nw. U. L. Rev. 137 (1958).
- Caplovitz, D., The Poor Pay More, Taschenbuchausgabe, New York 1967.
- Chapman, I. M. — Shay, R. P., The Consumer Finance Industry: Its Cost and Regulation, New York — London 1967.
- Clark, E., Financing the Consumer, New York 1931.
- Clark, B. — Fonseca, I., Handling Consumer Credit Cases, Rochester — San Francisco 1972.
- Cohen, L. M., The UCCC: A Design for Disaster, 23 Pers. Fin. L. Q. Rep. 10 (1968).
- Cole, R., Consumer and Commercial Credit Management, 3. Auflage, Homewood — Nobleton 1968.
- Commerce Clearing House, Inc., New Rules on Consumer Credit Protection, Chicago 1969 (zit. CCH, Consumer Protection).
- Consumer Credit Guide, Loseblattsammlung, Chicago.

- Countryman, V., Proposed New Amendment for Chapter XIII, 22 Bus. Law. 907 (1971).
- Cox, R., The Economics of Installment Buying, New York 1948.
- Curran, B., Trends in Consumer Credit Legislation, Chicago 1965.
- Administration and Enforcement under the UCCC, 33 Law and Contemp. Probl. 738 (1968).
- Davis — Etter — Blythe — Freund, The Regulation of Consumer Credit Insurance, 33 Law and Contemp. Probl. 718 (1968).
- Diamond, A. L. (Hrsg.), Installment Credit, British Institute Studies in International and Comparative Law, Nr. 4, London 1970.
- Dietz, A. O., Die 36-Milliarden-Dollar-Frage: Die Bedeutung des Teilzahlungskredits in amerikanischer Sicht, in Schriftenreihe des Wirtschaftsverbandes Tz-Banken e. V., Nr. 7, Düsseldorf 1956, S. 1 ff.
- Doughty, R. K., Comparative Study of UCCC and NCA, 36 Ind. Banker 5 (1970).
- Eager, S. W., The Law of Chattel Mortgages and Conditional Sales, Buffalo (N. Y.) 1941.
- Ehrenzweig, A., Adhesion Contracts in the Conflict of Law, 53 Col. L. Rev. 1072 (1953).
- Enstrom, E., Kill the Automobile Deficiency Judgment, 56 Am. Bar Ass. J. 364 (1970).
- Ezer, M., UCC-Bibliography, Philadelphia 1972.
- Farnsworth, E. A., An Introduction to the Legal System of the United States, New York 1963.
- Farnsworth, E. A. — Honnold, J., Cases and Materials on Commercial Law: Supplement, 2. Auflage, Mineola (N. Y.) 1968.
- Federal Trade Commission, Staff Report on Automobile Warranties, Washington 1968.
- Felsenfeld, C., Some Ruminations about Remedies in Consumer Credit Transactions, 8 Boston C. Ind. + Com. L. Rev. 535 (1967).
- Ford, H., Erfolg im Leben, Taschenbuchausgabe, München 1952.
- Ford Motor Credit Company, Automotive Finance Plans for Ford Motor Company Dealers (zit. Manual).
- Richtlinien für Ford Motor Company Dealers bezüglich der Lagerfinanzierung und des Ankaufs von Tz-Verträgen, Loseblattsammlung, nicht veröffentlicht (zit. Richtlinien).
- General Motors Acceptance Corporation, Prospekt einer Anleihe über einhundertmillionen Dollar vom 25. VII. 1970 (zit. Prospekt).
- Annual Report 1970 (zit. Report).
- GMAC Time Payment Plan, Ausgabe VII. 1971 (zit. Manual).
- Richtlinien für General Motors-Händler bezüglich der Lagerfinanzierung und des Ankaufs von Tz-Verträgen, Loseblattsammlung, nicht veröffentlicht (zit. Richtlinien).
- General Motors Corporation, Cadillac Dealer Sales and Service Agreement (1970).
- Gilmore, G., Security Interests in Personal Property, 2 Bände, Boston — Toronto 1965.
- The Commercial Doctrine of Good Faith Purchase, 63 Yale L. J. 1057 (1954, zit. Good Faith).
- Goins, E., Consumer Protection, Proposed FTC-Rule: Preservation of Buyer's Claim and Defenses in Consumer Installment Sales, 21 J. of Public Law, 169 (1972).
- Griese, H., Grenzen der Sicherheit von Mobiliarkrediten im Recht der USA, Karlsruhe 1962.

- Harper, B. J., *The UCCC: A Critical Analysis*, 44 N. Y. U. L. Rev. 53 (1969).
- Hearings, *Hearings on Consumer Credit Regulations (Proposed UCCC)* before the Subcommittee on Consumer Affairs of the House Committee on Banking and Currency, 91. Cong., 1. Sess. (1969).
- Hearings before the Subcommittee on Automobile Marketing Practices of the Senate Committee on Interstate and Foreign Commerce, 84. Cong., 2. Sess. (1956).
- Higgins, E. T., *The Federal Consumer Credit Protection Act: How it changes Consumer Finance Operating Procedure*, 23 Pers. Fin. L. Q. Rep. 4 (1968).
- Hippel, E. v., *Die Kontrolle der Vertragsfreiheit nach anglo-amerikanischem Recht*, Frankfurt 1963 (zit. Vertragsfreiheit).
- Zur richterlichen Kontrolle unlauterer Geschäftsbedingungen in den Vereinigten Staaten, 33 *Rabels Z.* 1969, S. 564 ff. (zit. unlautere Geschäftsbedingungen).
- Hogan, W. E., *A Survey of State Retail Installment Sales Legislation*, 44 *Cor. L. Q.* 38 (1958).
- Honnold, J., *Law of Sales and Sales Financing: Cases and Materials*, 3. Auflage, New York 1968.
- Hopengarten, F., *NCA: A Model Act for Consumer Protection*, 24 Pers. Fin. L. 52 (1970).
- Hubachek, F. B., *Annotations on Small Loan Laws*, New York 1938.
- The Drift Toward a Consumer Credit Code*, 16 *U. Chi. L. Rev.* 609 (1949).
- Johnson, R. W., *Methods of Stating Consumer Finance Charges*, New York 1961.
- A Progress Report on the NCCF*, *The Credit World*, June 1971.
- Jones, L., *Finance Companies as Holders in Due Course of Consumer Paper*, 1958 *Wash. U. L. Q.* 177.
- Jones, L. A., *The Law of Chattel Mortgages and Conditional Sales*, 3 Bände, 6. Auflage, Indianapolis 1933.
- Jordan, R. L. — Warren, W. D., *Disclosure of Finance Charges: A Rationale*, 64 *Mich. L. Rev.* 1285 (1966, zit. Disclosure).
- A Proposed Uniform Code for Consumer Credit*, 8 *Boston C. Ind. + Com. L. Rev.* 441 (1967, zit. Proposed UCCC).
- The UCCC*, 68 *Col. L. Rev.* 387 (1968, zit. UCCC).
- Jordan, P. J. — Yagla, J. H., *Retail Installment Sales: History and Development of Regulation*, 45 *Marquette L. Rev.* 555 (1962).
- Juster, F. Th. — Shay, R. P., *Consumer Sensivity to Finance Rates, An Empirical and Analytical Investigation*, NBER Occas. Paper Nr. 88, Washington 1964.
- Kaminsky, W., *Die Teilzahlungsbanken*, Frankfurt 1962.
- Katona, G., *The Mass Consumption Society*, New York 1964.
- Katona — Strumpel — Zahn, *Aspirations and Affluence: Comparative Studies in the United States and Western Europe*, New York 1971.
- Kessler, F., *Contract of Adhesion: Some Thought about Freedom of Contract*, 43 *Col. L. Rev.* 629 (1943).
- König, D., *Konsumentencredit: Neuordnung in den USA und deutsche Reformprobleme*, Stuttgart 1971.
- Kripke, H., *Consumer Credit: Text — Cases — Materials*, St. Paul 1970.
- Chattel Paper as a Specialty under the UCC*, 59 *Yale L. J.* 1209 (1950, zit. *Chattel Paper*).
- Consumer Credit Regulation: A Creditor-Oriented Viewpoint*, 68 *Col. L. Rev.* 445 (1968, zit. *Consumer Credit Regulation*).
- Gesture and Reality in Consumer Credit Reform*, 44 *N. Y. U. L. Rev.* 1 (1969, zit. *Gesture*).
- Leary, F., *Commentary on the UCCC*, 4 *UCC L. J.* 298 (1972).

- Littlefield, N. O., Preserving Consumer Defenses: Plugging the Loophole in the New UCCC, 44 N. Y. U. L. Rev. 272 (1969).
- Macaulay, S., Law and the Balance of Power: The Automobile Manufactures and their Dealers, New York 1966.
- Mc Cracken — Mao — Fricke, Consumer Installment Credit and Public Policy, XVII Michigan Bus. Studies Nr. 1, Michigan 1965.
- Mc Ewen, R., Economic Issues in State Regulation of Consumer Credit, 8 Boston C. Ind. + Com. L. Rev. 387 (1967).
- Mc Lean, K., The Federal Consumer Credit Protection Act, 24 Bus. Law. 199 (1968).
- Moore, G. H. — Klein, P. A., The Quality of Consumer Installment Credit, NBER Studies in Consumer Installment Financing Nr. 13, New York 1967.
- Moran, R., Garnishment Restrictions under Federal Law, 56 Am. Bar Ass. J. 678 (1970).
- Murphy, A., Cars, Creditors and the Code: The diverse Interpretation of Section 9—310, 1970 Wash. U. L. Rev. 135.
- Murphy, P. J., Lawyers for the Poor View the UCCC, 44 N. Y. U. L. Rev. 298 (1969).
- National Automobile Dealers Association, Fact Book, Washington, erscheint jährlich (zit. NADA, Fact Book).
- National Commission on Consumer Finance, Survey of Consumer Credit Collection Practices and Creditors Remedies, Nr. 310 555, 22. X. 1971, noch nicht veröffentlicht (zit. NCCF-Survey).
- National Consumer Finance Association, Finance Facts Yearbook, Washington, erscheint jährlich (zit. Finance Facts).
- National Industrial Conference Board, The Economics of Consumer Debt, Washington 1955.
- Neifeld, M. R., Neifeld's Manual on Consumer Credit, Easton 1961.
- Nieschlag, R., Das Teilzahlungsgeschäft in den Vereinigten Staaten von Amerika und seine kreditpolitische Steuerung, Schriftenreihe des Wirtschaftsverbandes Tz-Banken e. V., Heft 1, Düsseldorf 1951, S. 10 ff.
- Note, Right of Chattel Mortgagee to take Possession of Property without legal Process, 57 A. L. R. 26 (1928).
- Protecting Automobile Installment Buyers: The FTC steps in, 61 Yale L. J. 718 (1952).
- Retail Installment Sales Legislation, 58 Col. L. Rev. 854 (1958).
- Security Interests in Motor Vehicles under the UCC, 70 Yale L. J. 995 (1961).
- Consumer Legislation and the Poor, 76 Yale L. J. 745 (1967).
- Prejudgment Wage Garnishment, 11 Boston C. Ind. + Com. L. Rev. 462 (1970).
- Some Implications of Sniadach, 70 Col. L. Rev. 942 (1970).
- Nugent, R., Consumer Credit and Economic Stability, New York 1939.
- Pashigian, P., The Distribution of Automobiles: An Economic Analysis of the Franchise System, Englewood Cliffs (N. J.) 1961.
- Phelps, C. W., The Role of the Sales Finance Companies in the American Economy, Baltimore 1952 (zit. SFC).
- Installment Sales Financing: Its Service to the Dealers, Baltimore 1953 (zit. Dealers).
- Financing the Installment Purchases of the American Family, Baltimore 1954 (zit. Financing).
- Using Installment Credit, Baltimore 1955 (zit. Installment Credit).
- Plummer, W. C. — Young, R. A., Sales Finance Companies and their Credit Practices, New York 1940.
- Prosser, W., Law of Torts, 4. Auflage, St. Paul 1971.
- Raiser, G., Die gerichtliche Kontrolle von Formularbedingungen im amerikanischen und deutschen Recht, Berlin — München 1966.
- Raiser, Th., Einwendungen aus dem Kaufvertrag gegenüber dem Finanzierungsinstitut beim finanzierten Abzahlungskauf, 33 Rabels Z. 1969, S. 457 ff.

- Report, Report of the National Advisory Committee on Civil Disorders (Kerner-Commission), Washington 1968.
- Report of the Connecticut Study Commission on the UCCC, UCCC Final Draft 31. XII. 1970 (zit. UCCC-Conn.).
- Reuschel, H., Eindrücke und Betrachtungen über das Tz-Kreditgeschäft in den USA, Schriftenreihe des Wirtschaftsverbandes Tz-Banken e. V., Heft 5, Düsseldorf 1954, S. 1 ff.
- Rolfe, S. A., Studie des Board of Governors und dessen Stellungnahme, Schriftenreihe des Wirtschaftsverbandes Tz-Banken e. V., Heft 9, Düsseldorf 1957, S. 10 ff.
- Sachse, H., Report to the Louisiana Law Institute on Article Nine of the UCC, 41 Tulane L. Rev. 785 (1966/67).
- Schober, M., Findings of National Consumer Finance Commission, Banking J. of the Am. B. Ass. 5 (July 1972).
- Seligman, E. R. A., The Economics of Installment Selling: A Study in Consumers' Credit with special Reference to the Automobile, 2 Bände, New York 1927 (zit. Vol. 1, Vol. 2).
- Seltzer, L., A Financial History of the American Automobile Business, Boston 1928.
- Shay, R. P., New Automobile Finance Rates 1924—1962, NBER Occas. Paper Nr. 86, Washington 1963 (zit. Finance Rates).
- The Impact of the UCCC upon the Market for Consumer Installment Credit, 33 Law + Contemp. Prob. 753 (1968, zit. Impact).
- Shenfield, S., The UCCC: An Economist's View, 54 Cor. L. Rev. 491 (1969, zit. UCCC).
- Debt Collection Practices: Remedies for Abuse, 10 Boston C. Ind. + Com. L. Rev. 698 (1968/69).
- Shuchman, P., Consumer Credit by Adhesion Contracts, 35 Temple L. Q. 125/281 (1962, zit. Adhesion).
- Profit on Default: An Archival Study of Automobile Repossession and Resale, 22 Stanford L. Rev. 20 (1969).
- Skilton, R., Cars for Sale: Some Comments on the Wholesale Financing of Automobiles, 1957 Wis. L. Rev. 353.
- Sloan, A. P., My Years with General Motors, New York 1963.
- Smith, P. W., Cost of Providing Consumer Credit: A Study of Four Major Types of Financial Institutions, NBER Occas. Paper Nr. 83, Washington 1962.
- Squillante, A., Unconscionability: French, German, Anglo-American Application, 34 Albany L. Rev. 298 (1970).
- Student Comment, Consumer Protection: The Role of Cut-off Devices in Consumer Financing, 1968 Wis. L. Rev. 505.
- Financing Consumer Goods under the UCC: Installment Buyers and Defaulting Sellers, 37 U. Chi. L. Rev. 513 (1970).
- Non-Judicial Repossession: Reprisal in Need of Reform, 11 Boston C. Ind. + Com. L. Rev. 435 (1970).
- Townsend, R., The Case of the Mysterious Accessory, 16 Law + Contemp. Prob. 197 (1951).
- U. S. Dept. of Commerce, Statistical Abstract of the United States 1971, 92. Edition, Washington 1972.
- Vold, L., Handbook of the Law of Sales, 2. Auflage, St. Paul 1959.
- Warren, W. D., Regulation of Finance Charges in Retail Installment Sales, 68 Yale L. J. 839 (1959).
- Welsh, H., Security Interests in Motor Vehicles under Section 9—302 of the UCC, 37 U. of Cincinnati L. Rev. 265 (1968).
- Ziegel, J. S., Consumer Credit Regulation: A Canadian Consumer Oriented Viewpoint, 68 Col. L. Rev. 488 (1968).

VERZEICHNIS DER URTEILE

- Adams v. Egley, 40 U. S. L. W. 2546 (S. D. California, Feb. 11, 1972).
 Albany Discount Corp. v. St. Dennis, 223 N. Y. S. 663 (New York 1962).
 American Finance + Loan Corp. v. Coots, 125 S. E. 2d 689 (Georgia 1962).
 Alliance Discount Corp. v. Shaw, 171 A. 2d 543 (Pennsylvania 1961).
 American Nat'l. Bank v. Sommerville, 216 P. 376 (California 1923).
 Anderson v. Adams, 43 S. E. 982 (Georgia 1903).
 Ascue v. Aultman, 2 Willson Civ. Cas. Ct. App. (Texas 1884).
 Beete v. Bidgood, 7 B. and C. 453, 108 Eng. Rep. 792 (K. B. 1827).
 Bell v. Burson, 402 U. S. 535 (1971).
 Blair v. Pitchess, 486 P. 2d 1242 (California 1971).
 Boddie v. Connecticut, 401 U. S. 371 (1971).
 Bray v. Lowery, 124 P. 1004 (California 1912).
 Campbell Motor Co. v. Spencer, 116 So. 892 (Alabama 1928).
 Canandaigua National Bank + Trust Co. v. Commercial Credit Corp., 135 N. Y. S. 2d 66 (New York 1954).
 Carter v. Ryburn Ford Sales Inc., 451 S. W. 2d 194 (Arkansas 1970).
 Casterline v. GMAC, 171 A. 2d 813 (Pennsylvania 1961).
 Central Budget Corp. v. Sanchez, 53 Misc. 2d 620 (New York 1966).
 Central Credit Inc., v. Universal Credit Co., 99 F. 2d 115 (District of Columbia 1938).
 Chamberlain v. Bob Matick Chevrolet Inc., 4 UCC Rep. Serv. 936 (Connecticut 1967).
 C. I. T. Corp. v. Glennan, 31 P. 2d 430 (California 1934).
 C. I. T. Corp. v. Hetland, 143 N. W. 2d 94 (North Dakota 1966).
 Citizens National Trust + Savings Bank v. Beverly Finance Co., 273 P. 2d 714 (California 1954).
 Clarence F. Gavin v. Minnie V. Johnson, 41 A. 2d 113 (Connecticut 1945).
 Collins v. Ford Motor Credit Corp., 454 S. W. 2d 469 (Texas 1970).
 Commercial Credit Co. v. Childs, 137 S. W. 2d 260 (Arkansas 1940).
 Commercial Credit Co. v. Hardin, 300 S. W. 434, (Arkansas 1927).
 Commercial Credit Co. v. Orange County Machine Works, 214 P. 2d 819 (California 1950).
 Conti Causeway Ford v. Jarossy v. First Nat'l. Bank of Toms River, 276 A. 2d 402 (New Jersey 1971).
 Conways Executor and Devisees v. Alexander, 7 Cranch (11 U. S.) 218 (U. S. S. C. 1912).
 Cowan v. Singer Mfg. Co., 21 S. W. 663 (Tennessee 1893).
 Dept. of Financial Institutions v. Holt 108 N. E. 2d 629 (Indiana 1952).
 Dixon Inc. v. Central Motors, 278 N. W. 648 (North Dakota 1938).
 Drake v. Metropolitan Mfg. Co., 195 N. E. 634 (Massachusetts 1914).
 Eastern Acceptance Corp. v. Camden Trust Co., 163 A. 2d 134 (New Jersey 1960).
 Elder v. Doerr, 122 N. W. 2d 528 (Nebraska 1963).
 Epps v. Cortese, 326 F. Supp. 127 (Pennsylvania 1970).
 Everett Nat'l. Bank v. Deschuiteneer, 244 A. 2d 196 (New Hampshire 1968).
 Fairfield Credit Corp. v. Donnelly, 264 A. 2d 547 (Connecticut 1969).
 Ferraro v. Pacifice Corp., 8 Cal. App. 3d 339 (California 1970).
 Florida First Nat'l. Bank v. Fryd Construction Corp., 245 So. 2d 883 (Florida 1970).
 Forbes Piano v. Wilson, 39 So. 645 (Alabama 1905).

Ford Motor Co. v. Lonon, 398 S. W. 2d 240 (Tennessee 1966).
 Fuentes v. Faircloth, 317 F. Supp. 954 (Florida 1970).
 Fuentes v. Shevin, 40 U. S. L. W. 4692 (1972).
 General Acceptance Corp. v. Weinrich, 262 S. W. 425 (Montana 1924).
 General Electric Credit Corp. v. Field, 133 S. E. 2d 780 (West Virginia 1963).
 General Electric Credit Corp. v. Hoey, 7 UCC Rep. Serv. 156 (New York 1970).
 GMAC v. Anacone, 197 A. 2d 506 (Maine 1964).
 GMAC v. Comm'r of Banks, 45 N. W. 2d 83 (Wisconsin 1950), rehearing denied
 46 N. W. 2d 328 (Wisconsin 1951).
 GMAC v. Daigle, 72 So. 2d 319 (Louisiana 1954).
 Goldberg v. Kelly, 397 U. S. 254 (1970).
 Haggerty v. Palmer, 6 Johnson Ch. 437 (New York 1822).
 Hare v. General Contract Purchase, 249 S. W. 2d 973 (Arkansas 1952), rehearing
 denied, 262 S. W. 2d 287 (Arkansas 1953).
 Harmon, In re, U. S. D. C., 6 UCC Rep. Serv. 1280 (Connecticut 1969).
 Henningsen v. Bloomfield Motors Inc., 161 A. 2d 69 (New Jersey 1960).
 Herington Livestock Auction Co. v. Verschoor, 8 UCC Rep. S. 83 (Iowa 1970).
 Herring v. Hoppock, 15 N. Y. 409 (New York 1857).
 Hogg v. Rufner, 66 U. S. (1 Black) 115 (1861).
 Housh v. Peth, 133 N. E. 2d 340 (Ohio 1956).
 Hyatt v. Wood, 4 Johns. Cas. 150 (New York 1809).
 J. I. Case Credit Corp. v. Andreason, 408 P. 2d 165 (Idaho 1965).
 Industriel Credit Co. v. Mike Bradford + Co., 177 So. 2d 878 (Florida 1965).
 Investors Acceptance Corp. of Livingston v. James Talcott, 454 S. W. 2d 130
 (Tennessee 1970).
 Kiamies Estate, in re, 130 N. E. 2d 745 (New York 1955).
 Kinny v. Planer, 9 N. Y., C. P. 131 (New York 1869).
 Kroeger v. Ogsden, 429 P. 2d 781 (Oklahoma 1967).
 Lang v. General Motors Corp., 136 N. W. 2d 805 (North Dakota 1965).
 Laprease v. Raymours Furniture Co., 315 F. Supp. 716 (New York 1970).
 Larned First Nat'l. Bank v. Tufts, 37 P. 127 (Kansas 1894).
 Leveridge v. Notaras, 433 P. 2d 935 (Oklahoma 1967).
 Lundy Furniture Co. v. White, 60 P. 759 (California 1900).
 Main Investment Co. v. Gisolfi, 199 A. 2d 535 (Pennsylvania 1964).
 Malas v. Lounsburry, 214 N. W. 332 (Wisconsin 1927).
 Manufacturers Hanover Trust Co. v. Nascarella, 242 N. Y. 2d 326 (New York 1963).
 Mc Callop v. Carberry, 464 P. 2d 122 (California 1970).
 Mc Clung v. Ford Motor Co., 333 F. Supp. 17 (West Virginia 1971).
 Mc Cormick v. First Nat'l. Bank of Miami, 322 F. Supp. 604 (Florida 1971).
 Mc Cormick Harvesting Mach. Co. v. Koch, 58 P. 626 (Oklahoma 1899).
 Mechanics' Bank v. Gullet Gin Co. 48 S. W. 627 (Texas 1898).
 Merchant v. Worley, 449 P. 2d 787 (New Mexico 1969).
 Mickell v. Lambrecht, 185 N. W. 2d 155 (Michigan 1971).
 Mills-Morris Automotive v. Baskin, 462 S. W. 2d 486 (Tennessee 1971).
 Mohawk Nat'l. Bank v. Chalifaux, 33 Misc. 2d 987 (New York 1962).
 Morris v. First Nat'l. Bank, 254 N. E. 2d 683 (Ohio 1970).
 National Bank of Commerce of Seattle v. Green, 463 P. 2d 187 (Washington 1969).
 National Cash Register Co. v. Ness, 282 N. W. 827 (Minnesota 1938).
 Norton v. National Bank of Commerce, 398 S. W. 2d 538 (Arkansas 1966).
 Oller v. Bank of America, 10 UCC Rep. S. 877 (California 1972).
 Osmond v. Spence, 4 CCH, Consumer Credit Guide, § 99—463 (Delaware 1971).
 Overbrook + Barson's Inc., in re, 304 F. Supp. 233 (Pennsylvania 1968).
 Overmyer v. Frick, 405 U. S. 174 (1972).

Pacific Acceptance Corp. v. Whalen, 248 P. 444 (Idaho 1926).
 People v. Most, 64 N. E. 175 (New York 1902).
 Quality Clothes Shop v. Keeney, 106 N. E. 541 (Indiana 1915).
 Quality Finance v. Hurley, 148 N. E. 2d 385 (Massachusetts 1958).
 Ratchford v. Cayuga Co., 112 N. E. 447 (New York 1916).
 San Francisco Securities Corp. v. Phoenix Motor Co., 220 P. 229 (Arizona 1923).
 Santor v. A. + M. Karaghensian Inc., 207 A. 2d 305 (New Jersey 1965).
 Seay v. Davis, 438 S. W. 2d 479 (Arkansas 1969).
 Shafer v. Russel, 79 P. 559 (Utah 1904).
 Sheppard Fed. Credit Union v. Palmer, 408 F. 2d 1369 (1969).
 Smith v. Aldrich, 62 N. E. 381 (Massachusetts 1902).
 Sniadach v. Family Finance Corp., 395 U. S. 337 (Wisconsin 1969).
 Sonnek v. Universal C. I. T. Credit Corp., 374 P. 2d 105 (Montana 1962).
 Steele v. Marlborough Hall Corp., 100 Cal. App. 491 (California 1929).
 Sterling Acceptance Co. v. Grimes, 168 A. 2d 600 (Pennsylvania 1961).
 Still Ass. Inc. v. Murphy, 267 N. E. 2d 217 (Massachusetts 1970).
 Stone Machinery Co. v. Kessler, 463 P. 2d 651 (Washington 1970).
 Strichler v. State Auto Finance Co., 249 S. W. 2d 307 (Arkansas 1952).
 Sutter v. St. Clair Motors Inc., 194 N. E. 2d 674, (Illinois 1963).
 Swarb v. Lennox, 314 F. Supp. 1091 (Pennsylvania 1970).
 Talcott v. Franklin Nat'l. Bank of Minneapolis, 194 N. W. 2d 775 (Minnesota 1972).
 Teejardin v. Foley, Motor Vehicle Dealers' + Salesmen's Licensing Bd., 143 N. E. 2d 824 (Ohio 1957).
 Termplan v. Superior Court of Maricopa Co., 463 P. 2d 68 (Arizona 1969).
 Thirlby v. Rainbow, 53 N. W. 159, (Michigan 1892).
 Thorp v. Le Mire 58 N. W. 2d 641 (Wisconsin 1953).
 Tiger Motor Co. v. Mc Murtry, 224 So. 2d 638 (Alabama 1969).
 Unico v. Owen, 232 A. 2d 405 (New Jersey 1967).
 United States v. General Motors Corp., 121 F. 2d 376 (7th Civ. 1941).
 Universal C. I. T. Credit Co. v. Roue, 453 S. W. 2d 37 (Arkansas 1971).
 Van Buren v. Stubbings, 112 N. W. 706, (Michigan 1907).
 Von Nordheim v. Cornelius, 262 N. W. 832 (Nebraska 1935).
 Wat Henry Pontiac Co. v. Bradley, 210 P. 2d 348 (Oklahoma 1948).
 Weisel v. Mc Bride, 156 A. 2d 613 (Pennsylvania 1959).
 Westinghouse Electric v. Auburn, 76 A. 847 (Maine 1910).
 Williams v. Walker-Thomas Furniture Co., 350 F. 2d 445 (District of Columbia 1965).
 Wisconsin v. J. C. Penney Co., 179 N. W. 2d 641 (Wisconsin 1970).

Einleitung

1972 werden die Verbraucherkredite in den USA 140 Milliarden Dollar erreichen und die Kredite zur Finanzierung von Automobilkäufen werden zum ersten Mal die 40 Milliarden-Dollar-Grenze übersteigen. Diese Zahlen zeigen das eindrucksvolle Gesamtkreditvolumen, sie machen aber auch den bedeutenden Anteil der Automobil-Teilzahlung daran deutlich. Eine Arbeit über die Finanzierung des Automobilkaufs hat sich deshalb mit allen Aspekten der Teilzahlung auseinanderzusetzen.

Eine sich daraus ergebende, notwendige Beschränkung erfolgte insofern, als vor allem Fragen des „consumer credit“ behandelt wurden. Der Kredit an Verbraucher steht seit einigen Jahren im Mittelpunkt des amerikanischen Interesses, er wird bis ins Detail von amtlichen Statistiken durchleuchtet und um ihn drehen sich die neuen Verbraucherschutzgesetze wie Federal Consumer Credit Protection Act und Uniform Consumer Credit Code.

Diese Situation läßt sich wieder besser verstehen vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen und rechtlichen Entwicklung. Die rechtliche Entwicklung wird zudem ausführlich behandelt, weil die Versuche der Kodifizierung und der Rechtsvereinheitlichung einen wichtigen Abschnitt der amerikanischen Rechtsgeschichte darstellen. Das Aufzeigen von wirtschaftlicher wie rechtlicher Entwicklung mag aber auch insofern von Bedeutung sein, als heute in den USA insbesondere bei Teilzahlungsfragen ein Punkt erreicht ist, wo man sich nur noch fragt, wie der Verbraucher besser, wirkungsvoller geschützt werden könne. Eine Situation, die Deutschland vielleicht mit gewissen Abstrichen noch bevorsteht.

Relativ breiter Raum wurde der Schilderung des Geschäftsablaufs eingeräumt. Hier hatte die einmalige Gelegenheit bestanden, von den Finanzierungsinstituten von General Motors und von Ford Informationen und Einblicke zu erhalten und zum Teil unveröffentlichtes Material zur Verfügung gestellt zu bekommen, was eine eingehende Erforschung der Rechts-tatsachen, ein Aufspüren des „selbstgeschaffenen Rechts der Wirtschaft“ ermöglichte. In gleicher Weise soll auch das ausführliche Zahlenmaterial den wirtschaftlichen Hintergrund und damit die Interessenslage der Beteiligten erhellen. Manche Zahl mag verdeutlichen, warum die Finanzierungsinstitute bereit sind, in Zukunft auf bestimmte Rechte und Sicherungsmittel zu verzichten.

Verbraucherschutz ist nur dann sinnvoll, wenn er dem Verbraucher auch wirklich nützt, d. h. im vorliegenden Fall, wenn gesetzliche Maßnahmen nicht zu einer Verteuerung und Verknappung der Kredite führen. In den USA macht man gegenwärtig große Anstrengungen auf dem Gebiet des Verbraucherkredits, befriedigende Lösungen zu erarbeiten.

Die Entwicklung der Finanzierung des Automobilkaufs

A. Die wirtschaftliche Entwicklung

I. VON DEN ANFÄNGEN BIS 1930

1. Der Beginn der Automobilindustrie

1893 erprobten die Gebrüder DURYEA zum erstenmal erfolgreich eine Pferdekutsche mit Benzinmotor, und wenig später fuhr Henry FORD mit seinem ersten Benzinwagen durch die Straßen von Detroit. Wohl niemand hätte damals vorauszusagen gewagt, daß schon 1914 jährlich mehr Automobile als Pferdekutschen produziert werden würden, und daß sich bis 1923 die Automobilindustrie zur bedeutendsten Industrie Amerikas entwickeln könnte¹⁾.

Die Produktion erfolgte zunächst nur in Einzelstücken und zum überwiegenden Teil auf Bestellung. Fast jeder Schlosser und Wagner versuchte sich im Automobilbau, so daß jährlich 40—50 neue Fabrikate eingetragen wurden²⁾. Als Verkäufer boten sich Fahrrad- und Kutschenverkäufer sowie kleine Reparaturbetriebe an. Sie nahmen die Aufträge entgegen und gaben sie an die Hersteller weiter. Viele Kunden bezahlten im voraus. Die Auslieferung der meist offenen Wagen erfolgte zu Beginn der Gutwetter-Periode im Frühjahr³⁾.

Im Jahre 1900 wurden insgesamt 4 192 Automobile gebaut⁴⁾. Noch war man weit von einer rationellen Serienfertigung und einem breiten Absatzmarkt entfernt. Das Automobil war in jenen Jahren ein Luxus- und Sportobjekt, das vor allem zu Rennzwecken benutzt wurde. Noch 1910 kostete ein Auto im Durchschnitt \$ 1 200. Da die Hersteller aber zur Finanzierung der eigenen Produktion auf Barzahlung ihrer Kunden angewiesen waren und das durchschnittliche Jahreseinkommen einer Familie erst bei \$ 520 lag, konnten sich tatsächlich nur die Wohlhabenden den Luxus eines Automobils leisten⁵⁾.

¹⁾ Henry FORD, *Erfolg im Leben*, München 1952, S. 7; BOARD OF GOVERNORS OF THE FEDERAL RESERVE SYSTEM, *Consumer Installment Credit*, Part I, Vol. 1: *Growth and Import*, Washington 1957, (zit. FRB-Survey I 1), S. 20.

Die amerikanische Automobilindustrie nennt selbst als Geburtsjahr 1896, als eine eingetragene Gesellschaft zum erstenmal 13 Wagen vom gleichen Typ produzierte, AUTOMOBILE MANUFACTURERS ASSOCIATION, *Automobile facts and figures*, Detroit 1971 (zit. *Automobile Facts* 1971), S. 36.

²⁾ Clyde W. PHELPS, *The Role of the Sales Finance Companies in the American Economy*, Baltimore 1952 (zit. SFC), S. 26.

³⁾ Vgl. E. R. A. SELIGMAN, *The Economics of Installment Selling: A Study in Consumers' Credit with special Reference to the Automobile*, 1. Band, New York 1927 (zit. Vol. 1), S. 30.

⁴⁾ *Automobile Facts* 1971, S. 3.

⁵⁾ Clyde W. PHELPS, *Financing the Installment Purchases of the American Family*,

2. Die Wucher- und Zinsgesetze und der Morris Plan

In diesen Jahren gab es noch nicht die Möglichkeit eines Barkredits zur Anschaffung eines Automobils. Die Wucher- und Zinsgesetze, die im 19. Jahrhundert, insbesondere im Hinblick auf gewerbliche Kredite, in fast allen Einzelstaaten erlassen worden waren, begrenzten den Jahreszinssatz auf etwa 6 %⁶⁾. Diesen Zinssatz erachteten die Geschäftsbanken (commercial banks) aber als nicht kostendeckend, um Anschaffungsdarlehen an Verbraucher geben zu können. Zudem zeigten die Banken für dieses Geschäft wenig Interesse, da eine rege Kreditnachfrage von Industrie und Handel genügend Möglichkeiten bot, Geld gewinnbringend auszuleihen⁷⁾.

Eine Ausnahme bildeten die Morris Plan Banken. Arthur J. MORRIS machte als junger Rechtsanwalt um 1905 die Erfahrung, daß der „kleine Mann“ bei einer finanziellen Notlage auf die Pfandhäuser und Wucherer (loan sharks) angewiesen war, da keine Möglichkeit für ihn bestand, einen Bankkredit zu bekommen⁸⁾. MORRIS schuf daraufhin ein System, das die Hingabe von Verbraucherdarlehen ermöglichte, ohne gegen die Wuchergesetze zu verstoßen: Das Darlehen wurde unter Abzug der gesetzlich zulässigen Zinsen ausbezahlt. Die Rückzahlung erfolgte in Raten, die zunächst auf ein separates „Investmentkonto“ gebucht wurden; dieses wurde nach der letzten Rate mit der Darlehensschuld aufgerechnet. Durch die laufenden Rückzahlungen hatte sich die tatsächliche Zinsbelastung für das Darlehen nahezu verdoppelt.

Mit diesem Morris Plan begann die eigentliche „consumer credit revolution“ in den USA⁹⁾. Ab 1910 wurden auch einige Darlehen für die Anschaffung von Automobilen gewährt. Diese Praxis wurde jedoch bald wieder aufgegeben, da Kredite zur Anschaffung von Luxusgegenständen für unvereinbar mit der sozialen Idee der Morris Plan Banken gehalten wurden¹⁰⁾.

Baltimore 1954 (zit. Financing), S. 29: Fn. 89.

Evans CLARK, Financing the Consumer, New York 1931, S. 20: „Up to 1910 the automobile was a rich man's toy for which he paid strictly in cash.“

⁶⁾ Heute gibt es in allen Staaten Usury and Interest Statutes, COMMERCE CLEARING HOUSE INC., Consumer Credit Guide (Loseblattsammlung, zit. CCH, Consumer Credit Guide), Chart. 510. Der Höchstzinssatz liegt zwischen 4 % p. a. (North Dakota, Century Code § 47—14—05) und 7,5 % p. a. (z. B. New York, General Obligation Law Chapt. 24-A, Art. 5 § 501); im Durchschnitt beträgt er 6 % p. a.

⁷⁾ Vgl. Uniform Small Loan Law, § 1 (a) 3: „Such loans cannot be made profitably under the limitations imposed by existing laws relating to interest and usury.“ Der „Seventh Draft of the Uniform Small Loan Law“ (1942) ist abgedruckt bei Barbara CURRAN, Trends in Consumer Credit Regulation, Chicago 1965, S. 144 ff. Zu der Haltung der Geschäftsbanken s. PHELPS, SFC, S. 33—45 und CURRAN, S. 2, 7, 52.

⁸⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 39; Einzelheiten zur Entwicklung ab 1910 auch bei Walter KAMINSKY „Die Teilzahlungsbanken“, Frankfurt 1962, S. 9—18.

⁹⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 41: „The Morris Banks have accomplished a revolution in banking methods and have brought credit within the reach of every individual, however humble his economic status.“ Vgl. auch CURRAN, S. 6.

¹⁰⁾ Hillel BLACK, Buy now, pay later, New York 1961, S. 165.

3. Der Abzahlungskauf und die Time-Price Doctrine

Der Abzahlungskauf¹¹⁾ bot sich als Möglichkeit an, das Automobil breiteren Schichten zugänglich zu machen und damit zugleich eine rationellere Produktion zu erreichen. Abzahlungsgeschäfte gab es in den USA seit Anfang des 19. Jahrhunderts. Damals begannen einige Geschäfte, Haushaltsgeräte und insbesondere Möbel gegen Teilzahlung an besonders kreditwürdige Kunden zu verkaufen¹²⁾. Weitverbreitet wurde das Abzahlungsgeschäft, als man ab 1856 Singer-Nähmaschinen, die \$ 125 kosteten, mit \$ 5 Anzahlung und Monatsraten von \$ 5 kaufen konnte¹³⁾.

Auf diese Abzahlungskäufe waren die Wucher- und Zinsgesetze auf Grund der sogenannten time-price doctrine nicht anwendbar. Im 19. Jahrhundert war diese Doktrin von den Gerichten bei der Beurteilung von Landverkäufen entwickelt worden¹⁴⁾. Danach kann ein Verkäufer bei Ratenzahlung des Käufers einen anderen, höheren Preis verlangen als bei Barzahlung. Die Differenz (time-price differential) zwischen Bar- und Teilzahlungspreis wird nicht als Zins angesehen, da man davon ausgeht, daß im Mittelpunkt des Geschäfts der Verkauf einer Sache und nicht das Gewähren eines Darlehns steht¹⁵⁾.

Trotz der time-price doctrine waren die Automobilhändler in den ersten Jahren nach 1900 aus finanziellen Gründen nicht in der Lage, ihren Käufern eine Teilzahlung anzubieten. Die kleinen und meist kapitalschwachen Herstellerbetriebe besaßen nicht das Vertrauen der Banken, so daß sie von Anfang an gezwungen waren, von ihren Händlern Barzahlung bei Lieferung (cash on delivery) zu verlangen. Damit wurde es zugleich aber auch den Händlern unmöglich, ihren Kunden Abzahlungskäufe zu finanzieren¹⁶⁾.

4. Die ersten Automobil-Teilzahlungskäufe

Klima und bessere Straßen begünstigten die Verbreitung des Autofahrens an der Westküste. So wird angenommen, daß dort ab 1910 insbesondere im Zusammenhang mit dem beginnenden Gebrauchtwagenhandel

¹¹⁾ Entsprechend dem umfassenden Begriff „installment credit“ wird im folgenden unter „Automobil-Teilzahlung“ sowohl der finanzierte Abzahlungskauf wie die Vergabe eines Anschaffungsdarlehens verstanden. Der Begriff „Abzahlung“ wird dagegen nur für den mit einem Automobilhändler vereinbarten Abzahlungskauf verwendet.

¹²⁾ Den Anfang machte das Haus COWPERTHWAIT & SONS in New York, das ab 1807 Haushaltsgeräte verkaufte nach einem angeblich aus Paris berichteten Ratenkaufsystem von DUFAYEL, SELIGMAN, Vol. 1, S. 14. Nach KAMINSKY, S. 9, entstand das „Dufayel-System“ in Frankreich jedoch erst Mitte des 19. Jahrhunderts.

¹³⁾ BLACK, S. 109; damit begann der Welterfolg der Singer-Nähmaschinen, die ab 1862 nach dem gleichen System auch in Deutschland verkauft wurden, KAMINSKY, S. 11.

¹⁴⁾ Die leading cases sind in England *Beete v. Bidgood*, 7 B. and C. 453, 108 Eng. Rep. 792 (K. B. 1827) und *Hogg v. Ruffner*, 66 U. S. (1 Black) 115 (1861) in den USA.

¹⁵⁾ Bei *Hogg v. Ruffner*, a. a. O., S. 119, heißt es in der Urteilsbegründung: „Such a contract has none of the characteristics of usury; it is not for the loan of money, or forbearance of a debt.“

Eine sinngemäße Übersetzung der wichtigsten englischen Zitate befindet sich im Anhang.

¹⁶⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 29; Einzelheiten über die Schwierigkeiten der Automobilhersteller, in den Anfangsjahren genügend Kapital zu bekommen, bei Laurence H. SELTZER: „A Financial History of the American Automobile Business“, Boston 1928, S. 16 ff.

auch die ersten Teilzahlungskäufe abgewickelt wurden¹⁷⁾. Vermutlich gelang es dabei den Händlern, die Teilzahlungsverträge an ihre örtliche Bank zu verkaufen oder Geld zur Finanzierung der Abzahlungsgeschäfte aufzunehmen¹⁸⁾.

1913 begann L. F. WEAVER in San Francisco, Teilzahlungsverträge von Automobilhändlern anzukaufen. Auf Grund einer langjährigen Erfahrung im Verkauf von Kutschen hatte WEAVER erkannt, daß die überall neu entstehenden Automobilhandelsgeschäfte nicht genügend Kapital haben würden, um den Käufern die gewünschte Teilzahlung zu finanzieren. Damit beginnt für den Automobilvertrieb das später nicht mehr wegzudenkende finanzierte Abzahlungsgeschäft¹⁹⁾.

An einer Finanzierungshilfe für die Händler waren aber insbesondere auch die Produzenten interessiert. 1915 beteiligte sich deshalb als erster Automobilhersteller Willys-Overland Company an der Gründung einer speziellen Automobil-Verkaufsfinanzierungsgesellschaft. Aufgabe dieser Gesellschaft war die Betreuung der Willys-Overland Händler. Sie finanzierte die Lagerbestände²⁰⁾ (wholesale financing oder floor planning) und bot sich an, die Teilzahlungsverträge zu übernehmen (retail financing)²¹⁾.

5. Die Sales Finance Companies

1916 versuchten einige größere Hersteller, eine gemeinsame Finanzierungsgesellschaft zu gründen. Dies war ein Startzeichen für die sogenannten Verkaufsfinanzierungsgesellschaften (Sales Finance Companies), sich um dieses neue Geschäft zu bemühen. Die Sales Finance Companies (SFC) hatten seit der Jahrhundertwende nach dem Prinzip des Factoring²²⁾ Unternehmen aller Art finanziert, indem sie sich offene Buchforderungen zur Sicherheit abtreten ließen²³⁾. Später wurden diese Forderungen auch gekauft und das Diskontieren von Wechseln und Teilzahlungsverträgen kam dazu²⁴⁾.

¹⁷⁾ W. P. SMITH soll ab 1910 in Seattle den Kauf von gewerblichen Fahrzeugen finanziert haben, FRB-Survey I 1, S. 38.

¹⁸⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 30; SELIGMAN, Vol. 2, S. 455, berichtet, daß schon 1920 bei den GM-Händlern der Anteil der Gebrauchtwagenverkäufe an den Gesamtkäufen bei 46,1 % lag (1925 — 49,7 %). 1970 bei allen US-Händlern 58 %, U. S. DEPT. OF COMMERCE, Statistical Abstract of the United States 1971, 92. Edition, Tab. 852, S. 536.

¹⁹⁾ ROLF NUTTGEN, Consumer Credit and Economic Stability, New York 1939, S. 79—81.

²⁰⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 29: „For the individual dealers to purchase the cars and to store them in anticipation of the demand was out of question; their capital was inadequate“.

²¹⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 43—46; PHELPS, SFC, S. 55.

²²⁾ Während es sich bei der Tz-Finanzierung um die Kredithingabe an Verbraucher handelt, bedeutet Factoring die Kreditierung von Produktion und Handel. Einzelheiten zu der Entwicklung des Factoring in den USA bei Gisbert KNOPIK, Factoring: Ein neuer Weg der Absatzfinanzierung und der Kreditsicherung, Frankfurt 1960, S. 26—33.

²³⁾ CURRAN, S. 7: „Historically, the role of the sales finance companies was that of providing funds to other business organisations.“ Sie nannten sich deshalb zum Teil auch account receivable financing company; PHELPS, SFC, S. 47—56; KAMINSKY, S. 14.

²⁴⁾ Die Sales Finance Companies sind keine Banken im Sinn von Bundes- oder Landesgesetzen, dürfen nicht die Bezeichnung „bank“ tragen, sind daher nicht zur Haltung von Mindestreserven verpflichtet und gehören nicht dem Federal Reserve System an; FRB-Survey I 1, S. 38; SELIGMAN, Vol. 1, S. 33—39.

Es fügte sich somit gut in das bisherige Geschäft der Verkaufsfinanzierungsgesellschaften, den Automobilhändlern wholesale und retail financing anzubieten. Während bei den bestehenden SFC das Automobilgeschäft in kurzer Zeit eine immer bedeutendere Rolle spielte, kam es daneben zu zahlreichen Neugründungen, die sich ganz auf die Automobilfinanzierung spezialisierten. 1925 soll es ca. 1700 Verkaufsfinanzierungsgesellschaften gegeben haben, mit einem Marktanteil am Automobil-Teilzahlungskredit von 44 0/0²⁵⁾.

In der Literatur wird übereinstimmend berichtet, daß diese Entwicklung der Sales Finance Companies nur möglich war, weil die Geschäftsbanken nicht in der Lage oder noch nicht daran interessiert waren, den Automobilhändlern die erforderliche Finanzierung zu bieten. Die Übernahme der Teilzahlungsverträge scheiterte an der damaligen Gepflogenheit der Banken, keine Kredite für die Anschaffung von Verbrauchsgütern zu gewähren²⁶⁾. Das Finanzieren der Lagerbestände wurde abgelehnt, weil die Händler als Sicherheit nur die Fahrzeuge selbst anzubieten hatten.

In den zwanziger Jahren gründeten mehrere Automobilhersteller eigene Finanzierungsgesellschaften oder vereinbarten die Zusammenarbeit mit einer Sales Finance Company²⁷⁾. Von 1921 bis 1925 erlebten die Automobilindustrie und die Finanzierungsgesellschaften in gegenseitiger Abhängigkeit einen gewaltigen Aufschwung. Eine rationelle Fließbandproduktion ermöglichte erhebliche Preissenkungen, so daß sich auf Grund der Finanzierungsmöglichkeiten fast jeder die Anschaffung eines Automobils leisten konnte. 1925 wurden über 3,7 Millionen Personenkraftwagen produziert und verkauft bei einem Durchschnittspreis von nur \$ 660 und einem Anteil der Teilzahlungskäufe von über 50 0/0²⁸⁾

²⁵⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 48/49; BOARD OF GOVERNORS OF THE FEDERAL RESERVE SYSTEM, Supplement to Banking and Monetary Statistics, Section 16 (NEW): Consumer Credit, Washington 1965, (zit. FRB-Supplement), S. 38. Zur Entwicklung des Marktanteils in den nachfolgenden Jahren vgl. Tab. 3.

²⁶⁾ M. AYRES, A Study of the Sales Finance Company, Time Sales Financing, Oktober 1940, S. 17: „In 1914, if commercial banks had generally been willing to purchase installment paper from automobile dealers, the institution known as the sales finance companies would probably never have been developed.“

Ein weiterer Grund kann in dem schlechten Ruf gesehen werden, den die Tz-Geschäfte allgemein am Ende des 19. Jahrhunderts bekommen hatten, als sogenannte „Borax-Houses“ billige Möbel auf Raten verkauften und dabei insbesondere von nicht englischsprechenden Einwanderern und von der Negerbevölkerung im Süden Wucherzinsen verlangten. FRB-Survey I 1, S. 22–24; PHELPS, SFC, S. 9, 43/44; CURRAN, S. 7.

²⁷⁾ Die General Motors Corporation (GM) gründete 1919 als Tochtergesellschaft die General Motors Acceptance Corporation (GMAC). Chrysler hatte seit 1927 enge Beziehungen zur Commercial Credit Company und Ford seit 1928 zur Universal Credit Company, Robert SKILTON, Cars for Sale: Some Comments on the Wholesale Financing of Automobiles, 1957 Wisc. L. Rev. 353 ff., S. 361. Alfred P. SLOAN, der langjährige Präsident und Aufsichtsratsvorsitzende von GM erklärt in seinem Buch „My Years with General Motors“, New York 1963, S. 302, daß man sich zur Gründung von GMAC entschlossen habe, nachdem die Nachfrage nach einer Finanzierung des Automobilkaufs zugenommen habe, eine solche Finanzierung zudem nötig gewesen sei, um eine echte Massenproduktion zu ermöglichen, und weil es schließlich die Geschäftsbanken abgelehnt hätten, diesem Finanzierungsbedarf nachzukommen.

²⁸⁾ FRB-Survey I 1, S. 20; vgl. im übrigen Tab. 1.

6. Zusammenfassung

Zur wirtschaftlichen Entwicklung der Automobil-Teilzahlungskäufe bis 1930 kann zusammenfassend festgestellt werden:

1. Die Möglichkeit der Teilzahlungs-Finanzierung hat wesentlich dazu beigetragen, daß innerhalb von nur 30 Jahren jede zweite Familie Besitzer eines Automobils werden konnte und sich die Automobilindustrie damit zur wichtigsten Industrie des Landes entwickelte.
2. Während die Wucher- und Zinsgesetze Bardarlehen nahezu unmöglich machten, konnten Abzahlungskäufe auf Grund der time-price doctrine durchgeführt werden.
3. Da die Händler kapitalmäßig kaum in der Lage waren, die Abzahlungskäufe selbst zu finanzieren, überwog von Anfang an das finanzierte Abzahlungsgeschäft.
4. Die Finanzierung dieser Abzahlungsgeschäfte konnte von Sales Finance Companies und Finanzierungsgesellschaften der Hersteller übernommen werden, weil die Geschäftsbanken zu einem entsprechenden Engagement noch nicht bereit waren.

II. VON DER WIRTSCHAFTSKRISE BIS HEUTE

1. Die Beteiligung der Geschäftsbanken am Automobil-Teilzahlungskredit

Die allgemeine wirtschaftliche Krise brachte Anfang der dreißiger Jahre vorübergehend eine scharfe Reduzierung der Automobil-Teilzahlungskredite. Im Vergleich zu 1929 ging 1931 das Volumen auf die Hälfte und 1932 sogar auf ein Viertel zurück²⁹⁾. Nach dem Zusammenbruch in Wallstreet im Jahre 1929 erwiesen sich jedoch zur allgemeinen Überraschung die Teilzahlungs-Forderungen der Sales Finance Companies als außerordentlich gesund. Die geringe Verlustquote von 0,65 % wurde nur noch von Regierungsschuldverschreibungen übertroffen³⁰⁾. Dieses Ergebnis stellte vor allem dem amerikanischen Verbraucher ein hervorragendes Zeugnis aus: Trotz Massenarbeitslosigkeit war er seinen Teilzahlungs-Verpflichtungen nachgekommen, die er ja nur auf Grund von regelmäßigen Einkünften hatte eingehen können³¹⁾.

²⁹⁾ BOARD OF GOVERNORS OF THE FEDERAL RESERVE SYSTEM, Supplement to Banking and Monetary Statistics, Section 16 (New): Consumer Credit, Washington 1965 (zit. FRB-Supplement), S. 33. Dementsprechend verringerte sich auch die Zahl der Sales Finance Companies von etwa 1 700 im Jahr 1925 auf 1 086 1939, FRB-Survey I 1, S. 39.

³⁰⁾ Arthur O. DIETZ, Die 36-Milliarden-Dollar Frage: Die Bedeutung des Teilzahlungskredits in amerikanischer Sicht, Schriftenreihe des Wirtschaftsverbandes Teilzahlungsbanken e. V., Heft 7, Düsseldorf 1956, S. 10.

³¹⁾ NATIONAL INDUSTRIAL CONFERENCE BOARD, The Economics of Consumer Debt, Washington 1955, S. 21: „The consumer had proved himself an excellent credit manager, fundamentally honest, and anxious to keep his car or other durables, even while foregoing other items.“

Diese Erfahrung und die Tatsache, daß die Kreditnachfrage der Industrie stark zurückgegangen war, veranlaßten die Geschäftsbanken, sich etwa ab 1934 stärker an der Finanzierung von Automobilkäufen zu beteiligen³²⁾. Bis 1940 hatten die Banken bereits einen Marktanteil von 30 % erreicht. Dabei wurden infolge des Wettbewerbs mit den SFC zunächst erheblich mehr Verträge von Händlern gekauft (Händlergeschäft) als Barkredite an Käufer gegeben wurden.

Die Entwicklung des gesamten Verbraucherkredits wurde während des zweiten Weltkrieges und des Korea-Konflikts durch staatliche Maßnahmen gebremst. Auf Grund einer dem Präsidenten während des Krieges erteilten Vollmacht erließ der Federal Reserve Board 1941 die sogenannte Regulation W. Diese mit Unterbrechungen bis 1952 gültige Verordnung hatte u. a. zur Aufgabe, die Nachfrage nach bestimmten Verbrauchsgütern einzuschränken. Für die Automobil-Teilzahlungsverträge bedeutete dies zeitweise eine Höchstlaufzeit von 12 Monaten und eine Mindestanzahlung von $33\frac{1}{3}$ %³³⁾.

Der nach dem Außerkraftsetzen der Regulation W einsetzende Aufschwung brachte für die Geschäftsbanken den endgültigen Durchbruch im Automobil-Teilzahlungsgeschäft. Seit 1965 ist sogar ihr Händlergeschäft umfangreicher als das der SFC, und 1970 hatten sie einen Marktanteil von über 56 %³⁴⁾.

2. Der Rückgang der Verkaufsfinanzierungsgesellschaften

Der Erfolg der Geschäftsbanken ging vor allem zu Lasten der Verkaufsfinanzierungsgesellschaften, deren Marktanteil von 78 % im Jahre 1935 auf 28 % im Jahre 1970 zurückgegangen ist. Damit haben sich die Marktpositionen der SFC und der Banken von 1940 bis 1970 gerade umgekehrt. Für diese Entwicklung gibt es verschiedene Gründe. Einmal läßt sich seit 1935 ein deutlicher Trend zum Anschaffungsdarlehen feststellen³⁵⁾. Damit nimmt aber der Markt für die SFC relativ ständig ab, da sie sich in der Automobilfinanzierung bis heute ausschließlich mit dem Ankauf von Teilzahlungs-

³²⁾ Eine weitere Absicherung für die Banken stellte 1930 die Gründung der Federal Housing Administration (F. H. A.) durch die Bundesregierung dar; dadurch wurden die privaten Leihinstitute versichert gegen Verluste aus dem Erwerb von Privateigentum aufgenommenen Tz-Krediten, AMERICAN INSTITUTE OF BANKING, Installment Credit, New York 1954, S. 23, 80; Daneben gestattete F. H. A. Title I, Loans, ab 1934 den Banken, für Tz-Kredite einen Jahreszinssatz von 10 % zu berechnen; PHELPS, SFC, S. 41, 68 f.

³³⁾ Die Regulation W führte zu einer drastischen Einschränkung des Kreditvolumens. 1941 betrug der Automobil-Tz-Kredit noch \$ 2 458 Mio., 1943 nur noch \$ 355 Mio., FRB-Supplement, S. 33; weitere Einzelheiten zu der Regulation W bei Robert NIESCHLAG, Das Teilzahlungskreditgeschäft in den Vereinigten Staaten von Amerika und seine kreditpolitische Steuerung, Schriftenreihe des Wirtschaftsverbandes Teilzahlungsbanken e. V., Heft 1, Düsseldorf 1951, S. 10 ff.

³⁴⁾ Vgl. Tab. 3 und 6. Der Anteil der Barkredite am gesamten Automobilgeschäft der Banken hat sich in den letzten Jahren etwas erhöht: 1965 35 %, 1971 etwas über 40 %, BOARD OF GOVERNORS OF THE FEDERAL RESERVE SYSTEM, 58 Federal Reserve Bulletin (zit. FRB-Bulletin) 6 (June 1972), A 56/57.

³⁵⁾ Vgl. Tab. 6.

verträgen, dem finanzierten Abzahlungsgeschäft, befassen. Zum anderen entstand durch den Eintritt der Geschäftsbanken ein Wettbewerbsdruck, der bei den SFC zu einem Rückgang der Erträge führte³⁶⁾. Die entscheidende Verschlechterung der Ertragslage entstand bei den SFC aber durch die Finanzierung der Lagerbestände. Diese in den Anfangsjahren auch auf Wunsch der Hersteller von den SFC übernommene Finanzierung hatte sich zu einer festen Tradition im amerikanischen Automobilhandel entwickelt. Auch 1971 zahlte wohl kein Händler die vom Hersteller gelieferten Waren in bar, sondern er bediente sich des *wholesale financing*³⁷⁾. Diese langjährige Gewohnheit hatte jedoch zur Folge, daß die Kapitalausstattung der Händlerbetriebe noch immer nicht ausreicht, die Lagerbestände aus eigenen Mitteln zu finanzieren. Die Händler sind heute sogar mehr denn je auf *wholesale financing* angewiesen³⁸⁾.

Dazu kommt, daß auch die Hersteller aus vertriebspolitischen Erwägungen sehr an einer umfangreichen Lagerhaltung ihrer Händler interessiert sind. Aus diesem Grund wurde den Händlern von den Finanzierungsinstituten der Hersteller eine äußerst günstige Lagerfinanzierung angeboten³⁹⁾. Da sich jedoch der Lagerumschlag immer mehr verlangsamte, führte diese Entwicklung zu dem Ergebnis, daß heute keine Finanzierungsgesellschaft mehr an *wholesale financing* verdient⁴⁰⁾.

In der Vergangenheit konnten die SFC diese Verluste weitgehend durch einen aus der Übernahme der Lagerfinanzierung resultierenden Wettbewerbsvorteil beim *retail financing* ausgleichen⁴¹⁾. Mittlerweile geht diese Rechnung bei den unabhängigen SFC jedoch nicht mehr auf und in der

³⁶⁾ Tab. 13 zeigt, daß sich selbst bei GMAC die Rendite seit 1955 in etwa halbiert hat. Nach Informationen der First National City Bank, New York, ist man am Ankauf von Automobil-Tz-Verträgen immer weniger interessiert, da bei unveränderten Erlösen die Kosten seit 1965 außerordentlich gestiegen seien.

³⁷⁾ Einzelheiten bei SKILTON, S. 353 ff.; vgl. dazu oben S. 4.

³⁸⁾ Der durchschnittliche Händlerbetrieb verkaufte 1969 bei einem Eigenkapital von \$ 166 000 309 Neuwagen und 389 Gebrauchtwagen; damit waren aber zur Finanzierung der entsprechenden Lagerbestände schon über \$ 200 000 erforderlich. Dazu kommt, daß sich in den letzten Jahren auf Grund einer zahlenmäßigen Reduzierung der Händlerbetriebe der Kapitalbedarf der verbleibenden Händler überdurchschnittlich erhöht hat: 1960 verkauften 32 900 Händler 7,8 Mio. Neuwagen, 1968 29 200 Händler 9,6 Mio. Neuwagen, *Automobile Facts* 1971, S. 33; NATIONAL AUTOMOBILE DEALER ASSOCIATION, *Fact Book* (zit. NADA, *Fact Book*) Washington 1971, S. 11

Vgl. auch E. Allan FARNSWORTH — John HONNOLD, *Cases and Materials on Commercial Law: Supplement*, 2. Auflage, Mincola (N. Y.) 1968, S. 559.

³⁹⁾ Der Zinssatz liegt nur etwa 0,5 % über der prime rate, dem Zinssatz für besonders kreditwürdige Kunden.

⁴⁰⁾ Bei den GM-Händlern standen die Neuwagen 1965 im Durchschnitt 34 Tage auf Lager, 1968 waren es 52 und 1970 57 Tage, GENERAL MOTORS ACCEPTANCE CORPORATION, *Prospectus* \$ 100 Mio Debentures, August 25, 1970 (zit. GMAC, *Prospekt*) S. 9. Das Verhältnis Dealers, Baltimore 1953 (zit. Dealers), S. 31: „Wholesale financing ist provided dealers at von wholesale zu retail financing lag bei GMAC in den letzten Jahren im Volumen bei 4 : 1, im Bruttoertrag dagegen nur bei 0,25 : 1, GMAC, *Prospekt*, S. 5, 8; vgl. BLACK, S. 193; SKILTON, S. 356; Clyde W. PHELPS, *Installment Sales Financing: Its Service to the Dealers*, Baltimore 1953 (zit. Dealers), S. 31: „Wholesale financing is provided dealers at extremely low rates of charge which yield little or no profit.“

⁴¹⁾ In Anspielung auf die Erträge aus dem Ankauf von Tz-Verträgen konnte Grant GILMORE, *The Commercial Doctrine of Good Faith Purchase*, 63 Yale L. J. 1057 (1954), S. 1102, deshalb vor einigen Jahren noch schreiben: „There is a pot of gold at the end of the distribution rainbow.“

Folge davon haben sich in den letzten Jahren fast alle großen, überregionalen Verkaufsfinanzierungsgesellschaften ganz aus dem Automobilgeschäft zurückgezogen⁴²⁾.

3. Das Interesse der Hersteller an der Finanzierung von Automobilkäufen

Durch das Ausscheiden zahlreicher SFC mußte die Lagerfinanzierung fast vollständig von den Finanzierungsgesellschaften der Hersteller übernommen werden⁴³⁾. Die Geschäftsbanken sind nur in seltenen Ausnahmefällen bereit, den Händlern wholesale financing anzubieten. Auf Grund dieser Belastung bemühen sich die Tochtergesellschaften der Hersteller verstärkt auch um retail financing⁴⁴⁾. Zudem hat die Entwicklung den Herstellern gezeigt, daß der Automobilabsatz durch das Teilzahlungs-Angebot außerordentlich gesteigert werden konnte. Noch immer erschließen die Finanzierungsmöglichkeiten neue Käuferschichten und sie verführen zu kürzeren Kaufintervallen wie zur Anschaffung von teureren Modellen.

Zumindest vorübergehend können die Hersteller den Absatz auch dadurch beeinflussen, daß ihre Finanzierungsgesellschaften die Teilzahlungsbedingungen ändern. So wurde die Höchstlaufzeit der Teilzahlungsverträge 1954/55 von 24 Monaten auf 36 Monate ausgedehnt. 1955 konnten daraufhin 35 % mehr Neuwagen verkauft werden als 1954⁴⁵⁾. Weiterhin erhöhten alle Hersteller die Neuwagenpreise von 1955 bis 1958 um etwa 20 %. Im gleichen Zeitraum verlängerte sich aber die durchschnittliche Laufzeit der Verträge von 26 auf 30 Monate. Dadurch konnten diese Preissteigerungen bei den Abzahlungskäufern mehr oder weniger verschleiert werden, da sich die monatlich zu bezahlende Rate nicht oder nur unwesentlich erhöhte⁴⁶⁾.

⁴²⁾ NATIONAL CONSUMER FINANCE ASSOCIATION, 1972 Finance Facts Yearbook, Washington 1972 (zit. Finance Facts 1972), S. 53/54; diesen Schritt vollzog 1970 auch die 1912 gegründete Commercial Credit Company, eine der größten, unabhängigen Verkaufsfinanzierungsgesellschaften; da die Commercial Credit Company bis dahin u. a. die Lagerbestände der American Motors Händler finanziert hatte, wurde GMAC von dem Automobilhersteller American Motors gebeten, diese Finanzierung zum Teil zu übernehmen, *Wall Street Journal*, 3. II. 1971, S. 1, Spalte 4.

⁴³⁾ GMAC finanziert knapp 90 % der GM-Händler-Bestände, Information von GMAC.

⁴⁴⁾ Über 70 % des Anteils der SFC am Automobil-Tz-Geschäft entfällt heute auf die Tochtergesellschaften von GM, Ford und Chrysler, Finance Facts 1972, S. 43; dies entspricht einem Gesamtmarktanteil von über 20 %; allein GMAC hat nach eigenen Angaben seit 1950 einen Marktanteil von ca. 15 %, vgl. Tab. 3.

⁴⁵⁾ FRB-Survey IV, S. 9; George KATONA, The Mass Consumption Society, New York 1964, S. 251: „Since the ability to make monthly payments out of income represents a crucial consideration in car buying, many people were in a position to buy cars in 1955 who could not have done so earlier.“ Die Untersuchung des FRB stellte fest, daß 50 % der Käufer bei viel kürzeren Laufzeiten und höherer Anzahlung 1955 nicht gekauft haben würden, FRB-Survey IV, S. 4. Nach den Untersuchungen des FRB war keine Finanzierungsgesellschaft führend bei den neuen Laufzeiten, FRB-Survey IV, S. 3; Skilton macht jedoch vor allem GMAC dafür verantwortlich, SKILTON, S. 365.

⁴⁶⁾ Während 1955 ein Chevrolet-Käufer im Durchschnitt 24 Monatsraten à \$ 74,67 zu bezahlen hatte, waren 1958 trotz einer Preissteigerung von über 21 % die Raten auf Grund der auf 30 Monate verlängerten Laufzeit mit durchschnittlich \$ 74,59 sogar niedriger. Beispiel bei BLACK, S. 201/202; vgl. Stewart MACAULAY, Law and the Balance of Power: the Automobile Manufacturers and their Dealers, New York 1966, S. 184: s. a. Tab. 9 und 12.

Der Ankauf von Teilzahlungsverträgen bietet den Herstellern im übrigen eine weitere Möglichkeit, sich genaue Einblicke in die Geschäftstätigkeit und finanzielle Situation der Händlerbetriebe zu verschaffen. Durch die Rückzahlung der Raten kommen die Hersteller schließlich in einen nicht zu unterschätzenden direkten Kontakt mit dem Käufer.

4. Die zunehmende Bedeutung der Kreditgenossenschaften

In den letzten Jahren haben neben den Geschäftsbanken und den Verkaufsfinanzierungsgesellschaften als dritte Gruppe die Kreditgenossenschaften bei der Finanzierung von Automobilkäufen an Bedeutung gewonnen⁴⁷⁾. Nach europäischem Vorbild ermöglichte als erster Staat Massachusetts schon 1909 durch einen Credit Union Act die Bildung von Kreditgenossenschaften⁴⁸⁾. Auf Grund dieser Ausnahmebestimmung zu den Usury Laws konnten Barkredite an Mitglieder der Genossenschaft bis zu einem Jahreszinssatz von 12 % vergeben werden. Nach dem Federal Credit Union Act von 1934 können sieben oder mehr Personen eine Credit Union gründen, wenn sie durch den gleichen Beruf, einen gemeinsamen Arbeitgeber, dieselbe Wohngegend etc. verbunden werden. Zweck der Genossenschaft muß die Sparförderung und die Ausgabe von Krediten an Mitglieder sein⁴⁹⁾.

Ende 1970 gab es 23 731 Credit Unions mit nahezu 23 Mio. Mitgliedern⁵⁰⁾. Bei der Finanzierung von Automobilkäufen geben sie fast ausschließlich Anschaffungsdarlehen und beteiligen sich nicht am finanzierten Abzahlungskauf⁵¹⁾. Im Vergleich zu den Geschäftsbanken können sie im allgemeinen mit niedrigeren Kosten arbeiten, genießen erhebliche Steuervorteile und haben geringere Verlustquoten. Sie können dadurch günstigere Konditionen bieten als die Geschäftsbanken und werden in Zukunft wohl eine immer bedeutendere Rolle bei der Finanzierung von Automobilkäufen spielen⁵²⁾.

⁴⁷⁾ Während die Kreditgenossenschaften noch 1955 einen Marktanteil von nur 4 % hatten, waren sie 1970 schon bei ca. 12 %, vgl. Tab. 3 mit Fn.

⁴⁸⁾ Einzelheiten bei Ulrich BRIXNER, Credit Unions in den USA: Struktur, Funktionen, Probleme, Frankfurt 1971, S. 11–16; FRB-Survey I 1, S. 41.

⁴⁹⁾ 12 U. S. C. A. § 1752; daneben hat fast jeder Bundesstaat ein eigenes, meist nach dem Vorbild des Federal Credit Union Act erlassenes Credit Union Law, Aufstellung darüber bei CURRAN, Chart. 1.

⁵⁰⁾ BRIXNER, S. 15.

⁵¹⁾ Lediglich in Kalifornien können Kreditgenossenschaften Tz-Verträge von Händlern kaufen, wenn der Vertragsschuldner Mitglied der Genossenschaft ist, Calif. Fin. Code §§ 15102, 15102.1.

⁵²⁾ Vgl. Tab. 7; nach der Studie von Paul W. SMITH, Cost of Providing Consumer Credit: A Study of Four Major Types of Financial Institutions, National Bureau of Economic Research, Occasional Paper No. 83, Washington 1962, S. 4, berechnen Geschäftsbanken im Durchschnitt Kreditgebühren von 10 % p. a. und schließen mit einem Gewinn nach Steuern von 2,4 % ab, während Credit Unions 9,1 % Kreditgebühren berechnen und einen Gewinn von 5,7 % erzielen; Detlev KÖNIG, Konsumentenkredit: Neuordnung in den USA und deutsche Reformprobleme, Stuttgart 1971, S. 10; John M. CHAPMAN — Robert P. SHAY, The Consumer Finance Industry: Its Cost and Regulation, New York — London 1967, S. 20.

5. Die Stellung der Händler

Die Händler waren, wie oben ausgeführt, von Anfang an kapitalmäßig nicht in der Lage, einen größeren Teil ihrer Teilzahlungsverkäufe selbst zu finanzieren. Mittlerweile hat die Entwicklung sogar gezeigt, daß es ihnen mit zunehmendem Absatz immer weniger möglich war, Teilzahlungsverträge selbst zu übernehmen⁵³⁾. Ihr Anteil an den Finanzierungen bleibt deshalb seit Jahren unter 1 %⁵⁴⁾.

Die Teilzahlungsverkäufe selbst sind für die Händler jedoch von entscheidender Bedeutung. Ein Überangebot an Automobilen und ein unerbittlicher Preiswettbewerb reduzieren erheblich die Gewinne der amerikanischen Automobilhändler⁵⁵⁾. Dabei resultiert noch der größte Teil des sogenannten „Operating Profit“ (Betriebsgewinn vor Steuern und Boni) aus dem Anteil der Händler an den Kreditgebühren und an der Versicherungsprovision⁵⁶⁾. Damit aber haben die Händler nicht nur irgendein Interesse, möglichst viele Teilzahlungsverträge abzuschließen, sondern sie sind auf dieses Geschäft geradezu angewiesen⁵⁷⁾.

Mit ihrer derzeitigen Kostenstruktur könnten die Händler ohne die Gewinne aus der Teilzahlungsfinanzierung nicht existieren. Im übrigen bilden diese Einkünfte der Händler einen festen Bestandteil in der gesamten Absatzkalkulation der Hersteller. Es würde den ganzen Verkauf treffen, wenn den Händlern auch nur ein Teil ihres Finanzierungsgeschäfts verloren ginge. Hier liegt ein weiteres, entscheidendes Interesse der Hersteller, ihre Händler bei der Finanzierung von Teilzahlungsverträgen zu unterstützen. Die Händler brauchen den finanzierten Abzahlungskauf; für sie bedeutet

⁵³⁾ Die Händler können ihre Tz-Verkäufe ebenso wenig selbst finanzieren wie ihren Lagerbestand. In Anbetracht der durchschnittlichen Laufzeit von 33 Monaten (25 Monate bei der Finanzierung eines Gebrauchtwagenkaufs, vgl. Tab. 9) müßte der Durchschnittshändler zur Eigenfinanzierung seiner Tz-Geschäfte jährlich fast 1,5 Mio. Dollar aufbringen, wozu er bei einer durchschnittlichen Bilanzsumme von ca. \$ 500 000 bei weitem nicht in der Lage ist, Automobile Facts 1971, S. 33; PHELPS, SFC, S. 29 f.; vgl. Tab. 4 und 11.

⁵⁴⁾ Vgl. Tab. 3, Sp. 4.

⁵⁵⁾ SKILTON, S. 426, berichtet von einem durchschnittlichen Nettogewinn (nach Steuern) von 0,6 % vom Umsatz für 1954, 1,7 % für 1955 und 0,8 % für 1956. Für 1960—1966 nennt die National Automobile Dealer Association, Inc., Washington, (NADA) einen Durchschnittsgewinn vor Steuern von 1,7 % vom Umsatz, NADA, The Franchised New Car and Truck Dealer Story, 1961—1967, Washington 1968.

Nach Informationen von GM hatten die Chevrolet-Händler, die größte Gruppe unter den amerikanischen Händlern, 1967 einen Nettogewinn von 1,1 %. 1968 von 1,2 %. DUN AND BRADSTREET berichten für alle Händler für 1967 einen durchschnittlichen Nettogewinn von 0,94 %, für 1968 1,08 %, DUN AND BRADSTREET, Key Business Ratios 1969, DUN AND BRADSTREET, Dun's Review, Sept. 1969, S. 109.

⁵⁶⁾ Tab. 14 zeigt, daß der Anteil der Händler an den Kreditgebühren leicht rückläufig ist und jetzt bei knapp 20 % liegt.

BLACK, S. 112, berichtet, daß 1960 von \$ 70 Nettogewinn aus dem Verkauf eines Neuwagens \$ 43 von den Kreditgebühren kamen. Nach Informationen von GM resultierten 1968 bei den Chevrolet-Händlern fast 80 % des „Operating Profit“ aus Einnahmen von Finanzierungs- und Versicherungsgeschäften.

⁵⁷⁾ „I do not want to sell them for cash if I can avoid it!“, Antwort des Präsidenten der Northern California Motor Car Dealers Association in einem Hearing in Kalifornien 1965 zur Finanzierung von Automobilkäufen, zit. nach MACAULAY, S. 186: Fn. 844. „Rebatet Reserves (der Anteil der Händler an den Kreditgebühren) constitute an important source of income to most automobile dealers“, FRB-Survey I 1, S. 55.

jedes Anschaffungsdarlehen ein wenig willkommener Barverkauf. Händler wie Hersteller haben somit allen Grund, sich dem Trend zum Barkredit entgegenzustemmen.

6. Die Situation für den Käufer

a) Kreditgebühren

Der Wettbewerb der einzelnen Finanzierungsgruppen brachte dem Käufer (K) vor allem eine Senkung der Kreditgebühren. In den zwanziger Jahren mußte K seine Teilzahlung bei Neuwagen mit einem durchschnittlichen Jahreszinssatz von ca. 30 % noch recht teuer bezahlen⁵⁸⁾. Im Zusammenhang mit der Wirtschaftskrise und dem beginnenden Wettbewerb mit den Banken gingen die durchschnittlichen Kreditgebühren jedoch bis Mitte der dreißiger Jahre auf ca. 12 % p. a. zurück. Damit war das heutige Niveau bereits in etwa erreicht⁵⁹⁾.

Beim finanzierten Abzahlungskauf bestehen hinsichtlich der Kreditgebühren keine großen Unterschiede zwischen den Geschäftsbanken und den SFC. Ein Anschaffungsdarlehen von einer Bank ist für K dagegen um 1—2 % p. a. billiger und als Mitglied einer Kreditgenossenschaft kann K den Kredit nochmals um mindestens 1 % p. a. günstiger erhalten⁶⁰⁾. Darüberhinaus bestehen recht erhebliche Unterschiede in den Konditionen zwischen Großstadtgegenden und ländlichen Regionen. Die Finanzierung eines Neuwagens ist beispielsweise in der Stadt New York auf Grund des härteren Wettbewerbs fast 2 % p. a. billiger als in der weniger dicht bevölkerten Umgebung.

b) Finanzielle Belastung

Man könnte annehmen, daß die ständig steigenden Kreditbeträge zu einer größeren finanziellen Belastung für K geführt haben⁶¹⁾. Ganz allgemein hat sich der Anteil des Automobil-Teilzahlungskredits am Nettoeinkommen⁶²⁾ aller Haushalte seit 1955 nicht erhöht. Ebenso wie beim

⁵⁸⁾ SKILTON, S. 361: „The infant sales finance business was marred by high rates and exploitation of consumers.“ PHELPS, Financing, S. 40—54.

⁵⁹⁾ Vgl. Tab. 7; der leichte Anstieg seit 1965 ist auf die Erhöhung des Diskontsatzes zurückzuführen, der von durchschnittlich 4 % 1965 auf 6 % 1970 anstieg, vgl. 56 FRB-Bulletin, 3 (March 1971) A 9; GMAC selbst mußte für die Geldbeschaffung 1965 4,44 % und 1970 6,47 % aufwenden, GMAC, Prospekt, S. 10; GMAC, Annual Report 1970 (zit. Report), S. 9.

⁶⁰⁾ Vgl. Tab. 7; s. im einzelnen dazu die Untersuchung von Robert P. SHAY, New Automobile Finance Rates 1924—1962, National Bureau of Economic Research, Occasional Paper Nr. 86, Washington 1963.

⁶¹⁾ Vgl. Tab. 11.

⁶²⁾ Disposable income: das nach Abzug der Steuern verbleibende Einkommen, FRB-Survey IV, S. 144/145.

gesamten Verbrauchercredit ist auch hier in den letzten Jahren keine stärkere Verschuldung eingetreten. Die Belastung für K durch die monatlichen Ratenzahlungen ist sogar geringer geworden⁶³⁾.

Ganz deutlich wird dies, wenn man von dem zur freien Verfügung stehenden Einkommen⁶⁴⁾ des K ausgeht. Während die Raten für die Automobil-Teilzahlung von 1960 bis 1970 um 34 % gestiegen waren, hatte sich das zur freien Verfügung stehende Einkommen im gleichen Zeitraum fast verdoppelt⁶⁵⁾. Der Durchschnittsverbraucher wird somit durch die Finanzierung seines Automobilkaufs relativ immer weniger belastet⁶⁶⁾.

Der Wettbewerb der Finanzierungsgruppen brachte weiterhin eine ununterbrochene Verlängerung der durchschnittlichen Laufzeiten⁶⁷⁾. Da sich die Monatsraten infolgedessen weit langsamer als die Kreditbeträge erhöhten, bedeutete auch dies für K eine ständige Erleichterung seiner Teilzahlung. Schließlich ist auch das Erbringen der Anzahlung einfacher geworden. Einmal wird im Durchschnitt weniger angezahlt als in früheren Jahren⁶⁸⁾; zum andern ist K auf Grund der weiterhin zunehmenden Motorisierung bei zugleich kürzer werdenden Kaufintervallen in der Lage, einen immer größeren Teil seiner Anzahlung durch Inzahlungsgabe eines Gebrauchtwagens zu leisten⁶⁹⁾.

c) Der Anteil der Teilzahlungsverträge an den gesamten Automobilkäufen

Schon seit fast 50 Jahren wird über die Hälfte aller Automobilkäufe finanziert, von den Neuwagen werden seit Jahren sogar zwei Drittel gegen Teilzahlung verkauft⁷⁰⁾. Diese Zahlen erwecken den Eindruck, daß ein gewisser Bedarf an Teilzahlungskrediten zwar besteht, daß es aber weder den Finanzierungsinstituten gelingt, die Nachfrage auf Dauer zu steigern, noch die Verbraucher in der Lage sind, den Anteil der Teilzahlungskäufe einzuschränken.

⁶³⁾ Vgl. Tab. 10, insbes. Spalte 3.

⁶⁴⁾ Discretionary purchasing power: das nach Abzug der Steuern sowie der zum Leben unerlässlichen Ausgaben für Wohnung, Kleidung, Ernährung usw. verbleibende Einkommen, Finance Facts 1972, S. 29.

⁶⁵⁾ Finance Facts 1972, S. 30.

⁶⁶⁾ Eine Monatsrate von § 122 (vgl. Tab. 12) entspricht, gemessen an der Kaufkraft, etwa DM 200; dazu muß K für Steuer, Versicherung und Benzin weniger aufwenden als in Deutschland.

⁶⁷⁾ Vgl. Tab. 9.

⁶⁸⁾ Vgl. Tab. 8; unberücksichtigt bleiben dabei die zahllosen Angebote, auch noch die Anzahlung zu finanzieren.

⁶⁹⁾ Der Bestand an PKW und LKW erhöhte sich allein von 1960 bis 1970 um fast 50 % von 73,8 Mio. auf 108,9 Mio., Automobile Facts 1971, S. 18.

Nach den Untersuchungen des FRB gaben schon 1954/55 80 % der Neuwagen-Käufer einen Gebrauchtwagen in Zahlung und bei 50 % der Käufer genügte der Gebrauchtwagen als Anzahlung, FRB-Survey IV, S. 4, 53. Schätzungsweise werden heute im Durchschnitt über 80 % der Anzahlungssumme durch den Einkauf eines Gebrauchtwagens bezahlt. Das Kürzerwerden der Kaufintervalle wird im Durchschnittsalter sämtlicher Automobile deutlich: 1960 noch 5,9 Jahre, 1970 nur 5,5 Jahre, Automobile Facts 1971, S. 22.

⁷⁰⁾ Vgl. Tab. 4.

Hier ist ein Ergebnis der Untersuchungen des FRB von 1956 interessant. Einer weitverbreiteten Vorstellung widersprechend stellte die Studie fest, daß der amerikanische Verbraucher seinen Wagenkauf nur ungern finanziert: Von den Teilzahlungskäufern der Jahre 1954/55 sprachen sich nur 12 % für eine Teilzahlung aus, 88 % hätten dagegen lieber bar bezahlt; von den Barzahlern waren andererseits 80 % fest entschlossen, auch ihren nächsten Automobilkauf nicht zu finanzieren⁷¹⁾.

Auf der einen Seite möchte K also lieber bar bezahlen, auf der anderen Seite erliegt er der Versuchung günstiger Finanzierungsangebote⁷²⁾. Die Zahlen in Tab. 4 lassen m. E. deshalb den Schluß zu, daß sich K von den Finanzierungsmöglichkeiten nur bis zu dem Punkt verführen läßt, wo seine innere Abneigung gegen die Teilzahlung zu überwiegen beginnt. Bei Neuwagen liegt diese „Schallgrenze“ offenbar bei 70 %.

d) Verhältnis von Anschaffungsdarlehen zu finanzierten Abzahlungskäufen

Die Anschaffungsdarlehen nehmen vor allem zu, weil K weniger Kreditgebühren als beim finanzierten Abzahlungskauf zu bezahlen hat⁷³⁾. Daneben haben aber auch die Banken selbst an den Barkrediten ein größeres Interesse, weil die Kosten geringer und die Erträge damit besser sind⁷⁴⁾. Zudem bedeutet jedes Anschaffungsdarlehen für die Bank die Chance, einen Dauerkunden gewinnen zu können.

Auf der anderen Seite gibt es aber eine Reihe von Gründen, warum noch immer mehr als 60 % der Teilzahlungskäufe bei den Händlern vereinbart werden. Je günstiger ein Kredit ist, desto weniger Käufern ist er zugänglich⁷⁵⁾. Bei einer Kreditgenossenschaft ist die Mitgliedschaft erforderlich. Bei den Geschäftsbanken mußte K zumindest in früheren Jahren ein Spar- oder Girokonto unterhalten, um ein Anschaffungsdarlehen erhalten zu können. In dieser Beziehung haben die Banken bis heute eine relativ konservative Einstellung beibehalten. Ihr zurückhaltendes Vorgehen wird auch darin deutlich, daß im Vergleich zum finanzierten Abzahlungskauf bei der Vergabe von Anschaffungsdarlehen im Durchschnitt kürzere Laufzeiten und höhere Anzahlungssätze vereinbart werden. Demzufolge sind bei

⁷¹⁾ FRB-Survey IV, S. 92—98.

⁷²⁾ Auch 1955 sind 60 % der Neuwagenkäufe finanziert worden; vgl. Tab. 4.

⁷³⁾ Vgl. Tab. 7; es ist nicht unbestritten, daß der Verbraucher auch tatsächlich nach dem für ihn günstigsten Kredit sucht. Insgesamt bescheinigt man ihm aber zu wissen, wo der Kredit am billigsten ist; Robert W. JOHNSON, *Methods of Stating Consumer Finance Charges*, New York 1961, S. 80/81; F. Thomas JUSTER — Robert P. SHAY, *Consumer Sensitivity to Finance Rates: An Empirical and Analytical Investigation*, National Bureau of Economic Research, Occasional Paper Nr. 88, Washington 1964, S. 56—62.

⁷⁴⁾ Nach den Untersuchungen des FRB wurden 1954/55 Anschaffungsdarlehen knapp 2 % p. a. billiger angeboten als der finanzierte Abzahlungskauf, FRB-Survey IV, S. 74; beim finanzierten Abzahlungskauf betrug jedoch allein der Anteil der Händler schon ca. 2,5 % p. a.; vgl. Tab. 14.

⁷⁵⁾ Homer KRIPKE, *Consumer Credit Regulation: A Creditor-Oriented Viewpoint*, 68 Columbia Law R. 445 (1968, zit. Consumer Credit Regulation), S. 462, 466. Aus diesem Grund kann man auch nicht davon sprechen, daß in den USA „im Teilzahlungskreditgeschäft ein reiner Kreditnehmermarkt“ besteht, vgl. Heinrich REUSCHEL, *Eindrücke und Betrachtungen über das Teilzahlungskreditgeschäft in den Vereinigten Staaten von Nordamerika*, Schriftenreihe des Wirtschaftsverbandes Teilzahlungsbanken e. V., Heft 5, Düsseldorf 1954, S. 36.

den Barkrediten die Verzugsquoten niedriger und die Verluste damit geringer⁷⁶⁾).

Zu einem nicht unbedeutenden Teil liegt es jedoch an K selbst, wenn die Zahl der Anschaffungsdarlehen nur langsam zunimmt. In den USA sucht der Automobilverkäufer so gut wie nie den Kaufinteressenten auf, sondern dieser kommt zu dem „showroom“ des Händlers, um vor allem nach dem günstigsten Preis zu fragen. Ist K mit dem Angebot einverstanden, kann er in einer einzigen Verhandlung mit dem Verkäufer den Kauf, die Finanzierung und in aller Regel auch die Versicherung des neuen Wagens abschließen. Der manchmal etwas unangenehme Weg zu der Kreditabteilung einer Bank bleibt K erspart. Der finanzierte Abzahlungskauf ist somit für K in jeder Hinsicht bequemer.

Dazu kommt, daß es „schon immer so“ war. K hat seinen Kauf von Anfang an auch beim Händler finanziert. Bis vor wenigen Jahren waren dies noch über 70 % aller Automobilkäufe⁷⁷⁾. In sehr vielen Fällen ist der finanzierte Abzahlungskauf dadurch bei K zur Gewohnheit, ja fast zu einer Tradition geworden.

Schließlich gibt es noch einen weiteren Grund. Die Händler sind, wie oben ausgeführt, auf den Gewinn aus dem Teilzahlungsgeschäft angewiesen. Würde in Kürze ein Großteil der Teilzahlungsverträge mit Anschaffungsdarlehen der Geschäftsbanken bezahlt werden, wären die Händler mit Sicherheit nicht mehr in der Lage, den gleichen Nachlaß beim Neuwagenkauf zu gewähren bzw. ebenso viel für den in Zahlung zu nehmenden Gebrauchtwagen zu bieten⁷⁸⁾. K hätte einen billigeren Kredit, müßte beim Händler aber mehr bezahlen.

Es gibt für K deshalb keinen Grund, dem finanzierten Abzahlungskauf von heute auf morgen den Rücken zu kehren. Der Trend zum Anschaffungsdarlehen wird sich fortsetzen, aber es spricht vieles dafür, daß er sich nicht beschleunigen wird.

7. Die wirtschaftliche Bedeutung der Automobilteilzahlung

Die wirtschaftliche Bedeutung der Automobilteilzahlungskäufe ist wiederholt eingehend dargestellt worden⁷⁹⁾. Hier sollen deshalb nur einige wesentliche Punkte kurz skizziert werden.

⁷⁶⁾ Nach den Untersuchungen von Geoffrey H. MOORE — Philip A. KLEIN. The Quality of Consumer Installment Credit, National Bureau of Economic Research, Studies in Consumer Installment Financing Nr. 13, New York 1967, S. 15 ff., 35, 164 f., hatten 1965 beispielsweise bei Gebrauchtwagen 49,6 % aller finanzierten Abzahlungskäufe eine Laufzeit von über 25 Monaten, bei den Anschaffungsdarlehen dagegen nur 29,7 %; die Verzugsquoten waren beim finanzierten Abzahlungskauf von 1948 bis 1965 im Durchschnitt um ca. 50 % höher als bei den Anschaffungsdarlehen. Ähnliche Ergebnisse bei FRB-Survey I, S. 77, für den Zeitraum von 1948 bis 1956.

⁷⁷⁾ Vgl. Tab. 6.

⁷⁸⁾ FRB-Survey I, S. 56.

⁷⁹⁾ Vgl. die in sechs Bänden 1957 veröffentlichte Untersuchung des FRB „Consumer Installment Credit“ und insbesondere Part IV „Financing New Car Purchase“, sowie die monatlich erscheinende Statistik des FRB „Auto Loan Characteristics at Major Sales Finance Companies“.

1. Im Jahre 1970 wurden mehr als 20 Mio. Neu- und Gebrauchtwagen gekauft. Mehr als die Hälfte dieser Käufe wurde finanziert. Dies bedeutete einen Kredit von \$ 29,8 Mrd. Im April 1972 betrugen die ausstehenden Automobilteilkreditkredite \$ 39,3 Mrd.⁸⁰⁾ Damit ist die Automobilfinanzierung zu einem bedeutenden Faktor der amerikanischen Wirtschaft geworden, dessen Entwicklung von staatlicher Seite genau beobachtet wird, wie die detaillierten Statistiken beweisen. Wesentliche Veränderungen bei den Automobilkrediten wären in der Lage, die gesamte Konjunktur zu beeinflussen⁸¹⁾. Dies haben einerseits die restriktiven Maßnahmen der Regulation W gezeigt, andererseits wurde dies bei der Ausdehnung der Höchstlaufzeit von 24 auf 36 Monate 1954/55 deutlich⁸²⁾.

2. Die Automobilteilkreditzahlung trägt wesentlich zu der ständig fortschreitenden Verbreitung des Automobils bei. Neben dem gewaltigen Angebot von Neu- und Gebrauchtwagen ist es vor allem den Finanzierungsmöglichkeiten zu verdanken, wenn heute auch den niedrigsten Einkommensschichten die Anschaffung eines Automobils möglich ist⁸³⁾.

3. Mit Hilfe der Teilzahlungsmöglichkeiten wurde die Automobilindustrie in wenigen Jahren mächtig und ihr Produkt populär. Seitdem dient die Automobilteilkreditzahlung auch dazu, Jahr für Jahr eine überdimensionale Menge von Automobilen produzieren, verkaufen und konsumieren zu können⁸⁴⁾.

Es gibt keinen Zweifel, daß ohne Teilzahlung der Kreislauf langsamer und die Anzahl der verkauften Automobile geringer wäre⁸⁵⁾. Der Automobilkredit kann hier mit einem Getriebeöl verglichen werden, das zunächst gute Dienste tat, um die Maschine rasch in Schwung zu bekommen, das sich aber in der folgenden Zeit als unerlässlich erwies, um die erreichte Drehzahl beibehalten zu können.

⁸⁰⁾ 58 FRB-Bulletin 6, (June 1972), A 56/57.

⁸¹⁾ Vgl. FRB-Survey I 1, Kap. 11 und 12.

⁸²⁾ Durch diese Ausdehnung wurden 1955 42 % mehr Automobilkredite vergeben als 1954, was den Präsidenten zur Einsetzung einer Untersuchungskommission veranlaßte, FRB-Supplement, S. 57.

⁸³⁾ 1970 hatten von allen Haushalten 79,6 % mindestens ein Automobil, (1962 75,7 %) und 29,3 % mehr als ein Automobil (1962 18,8 %), Automobile Facts 1971, S. 47; nach der Auffassung von DIETZ, S. 14, hat der Konsumentenkredit allgemein „wesentlich zur Steigerung des Lebensstandards beigetragen“.

⁸⁴⁾ Mit einem Automobilbestand von über 110 Mio. PKW und LKW hatte das Verhältnis Bevölkerung zu Automobil 1971 etwa 1,8 : 1 erreicht. Dennoch wurden seit 1965 im Durchschnitt jährlich über 10 Mio. PKW und LKW produziert, über 11 Mio. Neuwagen verkauft und über 7 Mio. Automobile verschrottet, Automobile Facts 1971, S. 9, 16, 18, 33. Pro Kopf der Bevölkerung sind damit der Bestand an Automobilen und der jährliche Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen in den USA doppelt so hoch wie in Deutschland, Automobile Facts 1971, S. 26 f.; Finance Facts 1972, S. 5.

⁸⁵⁾ Nach einer Feststellung des Londoner Economist wäre die Automobil-Produktion in England ohne die Möglichkeit der Teilzahlung um 11 % niedriger, TEILZAHLUNGSWIRTSCHAFT 1963, S. 105.

8. Zusammenfassung

Die wirtschaftliche Entwicklung der Automobilteilzahlungskäufe seit der Wirtschaftskrise kann in folgenden Punkten zusammengefaßt werden:

1. Die Geschäftsbanken haben bei den Finanzierungsgruppen den Platz der SFC eingenommen. Auch bei den Banken bestehen dabei zwei Drittel des Geschäfts aus dem Ankauf von Teilzahlungsverträgen. Bei den Anschaffungsdarlehen konkurrieren sie vor allem mit den Kreditgenossenschaften. Diese können ihre Kredite zu günstigeren Konditionen vergeben und verbessern dadurch ständig ihren Marktanteil.

Die SFC sind insbesondere noch durch die Finanzierungsgesellschaften der Hersteller vertreten. Die Hersteller unterstützen die Händler bei der Lagerfinanzierung und sind zum Ausgleich dafür am Ankauf von Teilzahlungsverträgen interessiert. Daneben können die Tochtergesellschaften für die Hersteller eine wertvolle Hilfe darstellen bei der Verwirklichung von Produktions- und Verkaufszielen.

2. Für die Händler stellen die Erträge aus dem Finanzierungsgeschäft einen bedeutenden Teil ihres Gewinns dar. Bei ihrer derzeitigen Kosten- und Gewinnsituation sind die Händler deshalb auf den Abschluß von Teilzahlungsverträgen angewiesen. Im übrigen haben auch die Hersteller diese Einkünfte der Händler in ihre Kalkulation miteinbezogen.
3. Für K sind die Kreditgebühren in den letzten Jahren relativ konstant geblieben. Unterschiede bestehen vor allem zwischen finanziertem Abzahlungskauf und Anschaffungsdarlehen; je nach der Wettbewerbssituation gibt es aber auch regionale Unterschiede. Da K's Einkommen in den letzten Jahren schneller gestiegen ist als die Höhe der Monatsraten, wird K durch den Teilzahlungskauf eines Automobils finanziell immer weniger belastet.
4. Der Anteil des finanzierten Abzahlungskaufs liegt noch bei über 60 %. Es besteht aber ein deutlicher Trend zum Anschaffungsdarlehen. Der Wechsel vollzieht sich jedoch nur langsam, weil die Geschäftsbanken noch eine gewisse Zurückhaltung üben und weil sich die Käufer nur allmählich von alten Gewohnheiten lösen.
5. Es gibt keine Anzeichen dafür, daß der Anteil der Automobilfinanzierungen in den nächsten Jahren erheblich steigen oder zurückgehen wird. Die Tatsache, daß der Umfang der heutigen Finanzierung im Interesse aller Beteiligten liegt, spricht vielmehr dafür, daß sich der Automobilteilzahlungskredit auch in Zukunft kontinuierlich weiterentwickeln wird.

B. DIE RECHTLICHE ENTWICKLUNG

DIE VERTRAGSFORM UND DAS SICHERUNGSRECHT DES VERKÄUFERS BEIM TEILZAHLUNGSKAUF

1. Common Law und Uniform Conditional Sales Act

Bei den ersten Teilzahlungsverträgen im 19. Jahrhundert wurden eine lease oder eine chattel mortgage vereinbart. Bei der einem Mietkauf entsprechenden lease erwirbt der Mieter erst mit der Zahlung der letzten Mietrate Eigentum⁸⁶⁾ Mit der chattel mortgage räumt der Teilzahlungskäufer (K) dem Verkäufer (V) ein besitzloses Pfandrecht an dem ihm gehörenden Kaufgegenstand ein; dieses berechtigt V, sich bei Verzug des K in den Besitz des Sicherungsgegenstandes zu bringen und ihn zu verwerten. Die mortgages waren ursprünglich zur Sicherung von Darlehen entstanden. Im 19. Jahrhundert waren zahlreiche Mortgage Statutes erlassen worden, die vor allem Schuldner-Schutzvorschriften enthielten⁸⁷⁾. Bei der Automobilfinanzierung hat die chattel mortgage insbesondere für die Vergabe von Anschaffungsdarlehen große Bedeutung erlangt⁸⁸⁾.

Mit der Jahrhundertwende bürgerte sich für Teilzahlungsgeschäfte immer stärker der Kauf unter Eigentumsvorbehalt (conditional sale) ein. Der conditional sale hatte sich schon sehr früh im Common Law entwickelt und insbesondere Anfang des 19. Jahrhunderts begannen die Gerichte, die Unterschiede zur chattel mortgage herauszuarbeiten⁸⁹⁾.

1918 legte die National Conference of Commissioners on Uniform State Laws (NCCUSL)⁹⁰⁾ zur Vereinheitlichung der verschiedenen einzelstaatlichen Regelungen des conditional sale einen Uniform Conditional Sales Act

⁸⁶⁾ Auch SINGER bediente sich bei dem Verkauf seiner Nähmaschinen dieser Vertragsform, SELIGMAN, Vol. 1, S. 16; als bailment-lease agreement findet die lease noch heute bei Abzahlungsgeschäften Verwendung; das ganz ähnliche hire-purchase agreement ist die in England übliche Form bei Tz-Verträgen.

⁸⁷⁾ Lawrence VOLD, Handbook of the Law of Sales, 2. Auflage, St. Paul 1959, S. 278/9. Zur historischen Entwicklung der chattel mortgage s. Grant GILMORE, Security Interest in Personal Property, 2 Bände, Boston-Toronto 1965, § 2.1. Zur Definition der chattel mortgage Samuel EAGER, The Law of Chattel Mortgages and Conditional Sales, Buffalo (N. Y.) 1941, § 1.

⁸⁸⁾ Auch die chattel mortgage ist im Uniform Commercial Code neu geregelt. Damit ist es bedeutungslos geworden, daß die chattel mortgage in einigen Staaten als auflösend bedingte Sicherungsübereignung (title theorie) in den anderen Staaten lediglich als dingliche Belastung (lien theorie) des Kaufgegenstandes aufgefaßt wurde; vgl. Horst GRIESE, Grenzen der Sicherheit von Mobiliarkrediten im Recht der USA, Berkeley-Kölner Rechtsstudien, Bd. 3, Karlsruhe 1962, S. 1/2.

⁸⁹⁾ Vgl. Conway's Executors and Devises v. Alexander, 7 Cranch (11 U. S.) 218 (U. S. S. C. 1812), wo das Gericht auf S. 233 ausführt: „There will be a difficulty in drawing a line between mortgage and conditional sale. The great desideratum is whether the purpose of the parties was to treat of a purchase and the price fixed . . . or whether the object was the loan of money and a security, for the repayments intended.“ Ähnlich Haggerty v. Palmer, 6 Johnson Ch. 437 (New York 1822); Herring v. Hoppock, 15 N. Y. 409 (New York 1857) Zur Geschichte und Entwicklung des conditional sale im Common Law s. EAGER, § 302; GILMORE, § 3.2.

⁹⁰⁾ Die NCCUSL wurde 1892 auf Initiative der Einzelstaaten gegründet. Jeder Einzelstaat entsendet in der Regel drei Commissioners. Es werden Uniform Laws und Model Acts erarbeitet, die den Einzelstaaten zur Annahme empfohlen werden; vgl. E. Allan FARNSWORTH, An Introduction to the legal System of the United States, New York 1962, S. 67/68.

(UCSA) vor⁹¹⁾. Wenn dieser Vorschlag auch nicht in allen Staaten Gesetzeskraft erlangte, so schaffte er doch eine wichtige Grundlage für spätere, weitgehend übereinstimmende Gesetze der Einzelstaaten.

Der UCSA vereinheitlichte und klärte drei auch für die Automobilteilzahlung wichtige Fragen: das Sicherungsrecht des V gegenüber K, den Schutz des V gegenüber Dritten und die Rechte und Pflichten der Beteiligten bei Verzug des K.

Nach der Definition von UCSA § 1 wird bei einem conditional sale der Verkauf einer Sache vereinbart, die in den Besitz von K übergeht, während V sich das Eigentum bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises als Sicherheit vorbehält⁹²⁾. Neben dem Besitz erhält K ein Anwartschaftsrecht auf den Übergang des Eigentums, V kann dagegen die Sache zurücknehmen und verwerten, wenn K in Verzug gerät⁹³⁾.

Der conditional sale konnte sich auch bei dem finanzierten Abzahlungskauf von Automobilen durchsetzen. Während vor 1920 noch eine große Vielfalt von Formen benutzt worden war⁹⁴⁾, um die Kaufpreisforderung bis zum Bezahlen der letzten Rate zu sichern, wurde nach der Formulierung des UCSA fast ausschließlich der Kauf unter Eigentumsvorbehalt verwendet⁹⁵⁾.

2. Uniform Commercial Code

Die seit den dreißiger Jahren in fast allen Einzelstaaten vor allem als Verbraucherschutzgesetze entstandenen Ratenkauf- und Teilzahlungskreditgesetze (Retail Installment Sales Acts und Installment Loan Laws) brachten keine Veränderung hinsichtlich der Anwendung von chattel mortgage und conditional sale⁹⁶⁾. Eine Neuregelung erfolgte erst durch den Uniform Commercial Code (Code)⁹⁷⁾.

⁹¹⁾ Der Uniform Conditional Sales Act ist abgedruckt bei E. A. FARNSWORTH — John HONNOLD, Cases and Materials on Commercial Law: Supplement, 2. Aufl., Mineola (N. Y.) 1968, S. 501—509.

⁹²⁾ Den Entscheidungen zahlreicher Gerichte folgend umfaßt die Definition des conditional sale in UCSA § 1 damit auch Mietkauf und ähnliche Verträge, bei denen der Schuldner die Möglichkeit hat, durch Erfüllung seiner Vertragspflichten Eigentum zu erwerben. Cowan v. Singer Mfg. Co., 21 S. W. 663 (Tennessee 1893); Lundy Furniture Co. v. White, 60 P. 759 (Kalifornien 1900); Smith v. Aldrich, 62 N. E. 381 (Massachusetts 1902).

⁹³⁾ UCSA §§ 2, 3.

⁹⁴⁾ SELIGMAN berichtet von 31 verschiedenen Variationen, Seligman, Vol. 1, S. 45.

⁹⁵⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 62; GRIESE, S. 3; vgl. auch Aubrey L. DIAMOND (Hrsg.), Installment Credit, British Institute Studies in International and Comparative Law Nr. 4, London 1970, S. 91/92.

⁹⁶⁾ Die Retail Installment Sales Acts regeln den Abzahlungskauf und die Installment Loan Laws die Vergabe von Anschaffungsdarlehen. Fast alle Staaten haben solche Gesetze erlassen; Übersicht bei CURRAN, S. 65 ff., Chart 1 und 11 (bis 1964); CCH, Consumer Credit Guide, Chart 520, 570.

⁹⁷⁾ Um eine Verwechslung mit dem Uniform Consumer Credit Code (UCCC) auszuschließen, wird im Text für den Uniform Commercial Code „Code“ statt des üblichen „UCC“ verwendet.

Der Code ist das bedeutendste und umfangreichste Uniform Law, das die NCCUSL in Zusammenarbeit mit dem American Law Institute bisher vorlegen konnte. 1942 hatten die Untersuchungen begonnen, 1951 war eine erste Fassung entstanden und 1962 konnte der Code nach mehrfachen Überarbeitungen endgültig verabschiedet werden⁹⁸⁾.

Das Hauptziel des Code bestand in der Zusammenfassung des bestehenden Rechts der Handelsgeschäfte (commercial transactions)⁹⁹⁾. Bis 1969 war der Code in jedem Staat mit Ausnahme von Louisiana¹⁰⁰⁾ als Gesetz angenommen worden. Dies bedeutete nicht nur einen großen Erfolg für die Verfasser, sondern stellte vor allem einen wesentlichen Beitrag zur Rechtsvereinheitlichung und allgemeinen Rechtssicherheit dar¹⁰¹⁾.

Die Annahme in den einzelnen Staaten hatte die Aufhebung von einzelstaatlichen Gesetzen, wie von Uniform Laws zur Folge. So regelt Artikel 9 des Code Geschäfte, bei denen Sicherungsrechte vereinbart werden (secured transactions), so daß alle bisherigen Bestimmungen hinsichtlich chattel mortgage und conditional sale, also auch der UCSA, durch den Code ersetzt werden¹⁰²⁾.

Artikel 9 vereinheitlicht und vereinfacht vor allem das im 19. Jahrhundert entstandene Recht der secured transactions. Durch immer neue Zusätze waren im Laufe der Zeit so viele Formen der Sicherung nebeneinander entstanden, daß es in einem einzigen Staat u. U. sechs verschiedene Systeme gab, diese Sicherungsrechte öffentlich einzutragen¹⁰³⁾. Dies bedeutete für die Parteien eine ständig steigende finanzielle Belastung und vor allem eine zunehmende Rechtsunsicherheit.

Artikel 9 verschmilzt deshalb alle bisherigen Sicherungsrechte zu einem einzigen Typ, dem sogenannten security interest¹⁰⁴⁾. Rechtsdogmatisch ist dabei interessant, daß das Eigentum selbst nicht mehr der Sicherung von

⁹⁸⁾ UCC, 1962 Official Text with Comments (zit. UCC), Report Nr. 1, S. XI.

⁹⁹⁾ „Handelsgeschäft“ hier in einem umfassenderen Sinn als im HGB, da im Code nur selten auf die Kaufmannseigenschaft einer Partei abgestellt wird. In zehn Artikeln mit nahezu 500 Paragraphen wurden weite Teile des Vertrags-, Kauf-, Kredit-, Bank- und Wertpapierrechts vereinfacht, veränderten Gegebenheiten angepaßt oder überhaupt neu formuliert. Die zahllosen Veröffentlichungen zum Code sind jetzt zusammengefaßt in Mitchell EZER, Uniform Commercial Code Bibliography, Philadelphia 1972.

¹⁰⁰⁾ In Louisiana gilt noch der auf dem Code Napoleon basierende Louisiana Civil Code von 1870; aus diesem Grund konnte man sich zu einer Annahme des auf den Grundsätzen des Common Law aufbauenden Uniform Commercial Code noch nicht entschließen; Einzelheiten dazu bei Harry SACHSE, Report to Louisiana Law Institute on Article Nine of the Uniform Commercial Code, 41 Tulane L. Rev. 785 (1966—67).

¹⁰¹⁾ Zwar war der Code in den fünfziger Jahren schon in 18 Staaten angenommen worden, hatte dabei jedoch in den einzelnen Staaten so zahlreiche Abänderungen erhalten, daß sich die Verfasser zu einer weiteren Überarbeitung entschlossen, um eine Rechtsvereinheitlichung auch tatsächlich zu erreichen, UCC, Report I., S. VIII. Einzelheiten bei Robert BRAUCHER, The Legislative History of the UCC, 58 Columbia Law Rev. 798 (1958). Eine Aufstellung über die Annahme in den einzelnen Staaten findet sich bei FARNSWORTH-HONNOLD, S. 3/4.

¹⁰²⁾ UCC § 9—102 und comment, § 10—102; Die Paragraphen des Code werden nach dem Official Text von 1962 zitiert. Der sich an jeden Paragraphen anschließende, ausführliche „comment“ ist der offizielle Kommentar der Verfasser; er soll Mißverständnissen vorbeugen und eine übereinstimmende Interpretation gewährleisten, UCC, Introductory Comment.

¹⁰³⁾ Eine beispielhafte Aufzählung von mehr als zehn verschiedenen Sicherungsrechten enthält UCC § 9—102 (2). Die bedeutendsten besitzlosen Sicherungsrechte sind conditional sale, chattel mortgage, trust receipt und factor's lien. Trust receipt und factor's lien sind in etwa vergleichbar mit einer Sicherungsübereignung bei antizipiertem Besitzkonstitut; vgl. GRIESE, S. 1 ff.

¹⁰⁴⁾ Zum Begriff des security interest vgl. GILMORE, § 11.1/2.

Ansprüchen dient. Ein conditional sale bedeutet jetzt die Vereinbarung eines security interest, aber das security interest beinhaltet keinen Eigentumsvorbehalt¹⁰⁵⁾. Während im UCSA die Sicherung des V gerade durch den Vorbehalt des Eigentums erfolgte, wird V jetzt durch eine pfandrechts-ähnliche, dingliche Belastung gesichert, wobei es keine Rolle spielt, ob sich der Eigentumstitel (title) bei V oder bei K befindet. Insofern ist das security interest völlig von der Frage nach dem Eigentum gelöst worden¹⁰⁶⁾.

Es ist den Parteien jedoch nicht verwehrt, weiterhin die alten Formen wie conditional sale oder chattel mortgage zu benutzen¹⁰⁷⁾. So weist die Vereinbarung eines conditional sale daraufhin, daß sich das Eigentum noch bei V befindet, was beispielsweise aus steuerlichen Gründen von Bedeutung sein kann¹⁰⁸⁾. Das damit verbundene Sicherungsrecht des V aber, das vorher durch den UCSA geregelt war, richtet sich jetzt allein nach den Vorschriften des Code. Während der Code also die traditionellen Formen insofern bestehen läßt, zieht er mit dem security interest die rechtliche Ausgestaltung des Sicherungsrechts quasi vor die Klammer¹⁰⁹⁾.

Ein security interest ist wirksam entstanden, wenn eine Vereinbarung der Parteien darüber geschlossen wurde, V seinerseits geleistet hat und K eine Berechtigung in bezug auf das Sicherungsgut („rights in the collateral“) erhalten hat¹¹⁰⁾. Da das Sicherungsgut in den Besitz von K übergeht, ist es zur Durchsetzbarkeit des security interest erforderlich, daß die Vereinbarung schriftlich erfolgt, von K unterschrieben wird und eine Beschreibung des Sicherungsguts enthält¹¹¹⁾. Im übrigen wurden aber nach

¹⁰⁵⁾ UCC § 1–201 (37): „The retention or reservation of title . . . is limited in effect to a reservation of a ‚security interest‘“. Vgl. UCC § 9–102 (2) mit comment.

Dabei ist die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts als Sicherungsrecht nur wirksam, wenn das security interest des Gläubigers den Vorschriften des Code entsprechend wirksam entstanden ist, vgl. *Herington Livestock Auction Co. v. Verschoor*, 8 UCC Rep. S. 83 (Jowa 1970); in re *Overbrook + Barson's Inc.*, 304 F. Supp. 233 (Pennsylvania 1968).

¹⁰⁶⁾ Begriff und rechtliche Ausgestaltung des security interest wurden von dem von Llewellyn geschaffenen und 1933 von der NCCUSL angenommenen Uniform Trust Receipt Act (UTRA) übernommen. Dabei war im UTRA die Trennung von Sicherungsrecht und Eigentum begrifflich noch nicht vollständig durchgeführt: „Security Interest“ means a property interest in goods . . . and includes title . . . (UTRA § 1). Der Code formuliert dagegen in § 1–201 (37): „Security Interest“ means an interest in personal property . . . und UCC § 9–202 lautet: „Each provision of this Article with regard to rights, obligations and remedies applies whether title to collateral is in the secured party or in the debtor.“ Vgl. dazu auch *Talcott Inc. v. Franklin National Bank of Minneapolis*, 194 N. W. 2d 775 (Minnesota 1972). UCC § 9–202 bedeutet zugleich einen Schlußstrich unter die insbesondere im 19. Jahrhundert heftig geführte Diskussion bezüglich title- und lien-theorie (vgl. oben S. 18: Fn. 88).

GILMORE, § 11.8, einer der Verfasser des Code fügt bezüglich UCC § 9–202 jedoch hinzu: „This provision would have been more interesting seventy-five years ago than it is today.“

¹⁰⁷⁾ UCC § 9–102 (2) mit comment 2.

¹⁰⁸⁾ Comment zu UCC § 9–202: „revenue law“, „corporation law“; ist es von Bedeutung, bei wem sich der title befindet, müssen die Parteien dies im Vertrag ausdrücklich vereinbaren; wer behauptet Inhaber des title zu sein, muß dies beweisen; *Everett National Bank v. Deschuiteneer*, 244 A. 2d 196 (New Hampshire 1968), Vgl. auch GILMORE, § 14.8.

¹⁰⁹⁾ Dieses Konzept des security interest wird auch deutlich in dem Urteil *Mickell v. Lambrecht*, 185 N. W. 2d 155 (Michigan 1971), wo das Gericht auf S. 160 ausführt: „The main thrust of the code: the de-emphasis of title in favor of a functional approach and the elimination of distinctions in the law's treatment of security interest based on their form.“

¹¹⁰⁾ UCC § 9–204 (1); vgl. GRIESE, S. 186.

¹¹¹⁾ UCC § 9–203.

dem Vorbild des UTRA die Formvorschriften im Code auf ein notwendiges Minimum reduziert, um eine größtmögliche Einfachheit und Klarheit zu erreichen ¹¹²⁾. Der Code geht auch in dieser Beziehung bewußt von einer Tradition der Mortgage Statutes ab, die mit detaillierten, technischen Vorschriften auch noch im UCSA fortgeführt worden war.

Der Code bezeichnet alle Verträge, bei denen ein Sicherungsrecht vereinbart wird, also das Anschaffungsdarlehen ebenso wie den finanzierten Abzahlungskauf, einheitlich mit *security agreement* ¹¹³⁾. Dabei regelt Art. 9 nur das Sicherungsrecht des V und die daraus entstehenden Rechte und Pflichten der Parteien, der sonstige Inhalt des Vertrages wird von diesen Vorschriften nicht berührt ¹¹⁴⁾.

II. DIE GELTUNG DES SICHERUNGSRECHTS GEGENÜBER DRITTEN

Um seinem Sicherungsrecht Vorrang vor anderen Gläubigern zu verschaffen, muß der Sicherungsempfänger (V) nach einem Grundsatz des Common Law entweder im Besitz des Pfandes sein, oder sein besitzloses Pfandrecht durch eine öffentliche Eintragung publizieren (*Filing*) ¹¹⁵⁾. Dadurch gab es schon im 19. Jahrhundert zahllose und z. T. erheblich voneinander abweichende Verordnungen hinsichtlich der Eintragung einer *chattel mortgage* und eines *conditional sale* ¹¹⁶⁾. Zumindest für den *conditional sale* brachte der UCSA eine gewisse Vereinheitlichung. Nach UCSA § 5 hat das Sicherungsrecht des V gegenüber gutgläubigen Dritten nur Geltung, wenn innerhalb von 10 Tagen nach Vertragsabschluß eine Abschrift des Vertrages bei der zuständigen Gemeinde- oder Bezirksbehörde eingereicht und damit amtlich registriert wird.

Die große Zusammenfassung erfolgte aber erst durch den Code. Dabei ist der Code bestrebt, die verschiedenen *Filing-Systeme* nicht nur zu vereinheitlichen, sondern vor allem das Eintragen von Sicherungsrechten einfacher und weniger kostspielig zu gestalten ¹¹⁷⁾. In der Vergangenheit war vor allem für die Geschäftsbanken die Eintragung einer *chattel mortgage* bei der Vergabe von Anschaffungsdarlehen so aufwendig geworden, daß sie es in den meisten Fällen vorgezogen hatten, statt der Eintragung eine private Versicherung gegen dementsprechende Verluste abzuschließen ¹¹⁸⁾.

¹¹²⁾ Artikel 9 bemüht sich, nur Unterschiede funktioneller und nicht formaler Art zu machen, *comment* zu UCC § 9—101.

¹¹³⁾ UCC § 9—105 (h); vgl. Form. 1, S. 1 und Form. 9, S. 1.

¹¹⁴⁾ UCC § 9—201.

¹¹⁵⁾ UCC § 9—302 (1) (a) und *comment* zu §§ 9—302 und 9—305.

¹¹⁶⁾ Vor der Verabschiedung des UCSA mußte ein *conditional sale* in 29 Staaten in jedem Fall publiziert werden, in 4 Staaten nur unter gewissen Voraussetzungen und in Kentucky wurde er wie eine *chattel mortgage* behandelt, *Commissioner's Note* zu USCA § 5.

¹¹⁷⁾ *Comment* zu UCC § 9—101; GILMORE § 15.1.

¹¹⁸⁾ Vgl. Form. 10, Linie 4: „Insurance in Lieu of Filing“.

Grundsätzlich stellt der Code es V frei, das Sicherungsrecht zu publizieren. Erfolgt keine Eintragung, haben zwar gutgläubige Erwerber eines Pfandrechts, nicht aber alle Gläubiger des K Vorrang vor V¹¹⁹⁾. Mit der Eintragung jedoch wird das security interest des V „perfected“, d. h. es geht damit fast ausnahmslos allen Ansprüchen und Gläubigern vor¹²⁰⁾.

Zur Eintragung des security interest muß V ein sogenanntes Financing Statement einreichen, das die notwendigen Angaben bezüglich des Sicherungsrechts enthält¹²¹⁾. Von diesem Grundsatz führt UCC § 9—302 (1) zahlreiche Ausnahmen auf, zu denen Automobile aber ausdrücklich nicht gezählt werden¹²²⁾. Gemäß Absatz 3 von § 9—302 braucht ein Financing Statement aber auch dann nicht eingereicht zu werden, wenn für den Sicherungsgegenstand ein den Vorschriften des Code adäquates Eintragungssystem bereits besteht. Infolge der certificate of title-Vorschriften ist dies bei den Automobilen der Fall.

Zunächst bestand nur das Erfordernis, jeden Wagen bei der Kfz-Behörde des betreffenden Staates zu registrieren. Dabei ist jeder Eigentumswechsel anzuzeigen und für den Erwerber wird ein neues certificate of registration ausgestellt. Diese Registrierung diente neben der Identifizierung des Wagens vor allem seiner steuerlichen Erfassung. In zahlreichen Staaten werden bei der jährlichen Registrierung die erforderlichen neuen Nummernschilder nur gegen Entrichtung der Kfz-Steuern ausgegeben¹²³⁾. Abgesehen von einem gewissen Anschein zugunsten des Eigentums des Eingetragenen entfaltet das certificate of registration jedoch keinerlei Wirkungen im Privatrecht; insbesondere fehlt jeder Hinweis auf bestehende Belastungen und Sicherungsrechte¹²⁴⁾.

Aus diesem Grund ist heute in fast allen Staaten neben dem certificate of registration noch ein Eigentümerzeugnis (certificate of title) erforderlich. Ausgestellt von der staatlichen Transport- oder Kfz-Behörde wird darin

¹¹⁹⁾ UCC § 9—301 (1). In bezug auf den gutgläubigen Erwerber eines Pfandrechts (UCC § 9—301 (1) (b)) konnte sich der Code auf eine in fast allen Staaten gefestigte Rechtsprechung stützen: Larned First Nat. Bank v. Tufts, 37 P. 127 (Kansas 1894); Mechanics' Bank v. Gullett Gin Co., 48 S. W. 627 (Texas 1898); Anderson v. Adams, 43 S. E. 982 (Georgia 1903); Van Buren v. Stubbings, 112 N. W. 706, (Michigan 1907).

¹²⁰⁾ Comment zu UCC § 9—301: „As in section 60 of the Federal Bankruptcy Act, the term 'perfected' is used to describe a security interest in personal property which cannot be defeated in insolvency proceedings or in general by creditors.“ Das Verhältnis von konkurrierenden Sicherungsrechten zueinander ist im einzelnen in den „rules of priority“ der UCC §§ 9—301 ff. geregelt. Beispielsweise geht aber ein „buyer in the ordinary course of business“ (UCC § 9—307 (1), vgl. unten S. 67 vor; die Bedeutung des „perfected“ security interest wird betont in dem kürzlich ergangenen Mills-Morris Automotive v. Baskin, 462 S. W. 2d 486 (Tennessee 1971); vgl. dazu auch in dem Urteil Casterline v. GMAC, 171 A. 2d 813 (Pennsylvania 1961) insbes. S. 816.

¹²¹⁾ UCC § 9—402; Die Einzelheiten des Financing Statement und der Eintragung sind in Teil 4 von Artikel 9 geregelt, §§ 9—401 ff.; dabei hat der Code die Entscheidung, ob die Sicherungsrechte bei einer zentralen staatlichen Stelle oder bei den jeweiligen örtlichen Behörden zu registrieren sind, den Einzelstaaten überlassen, § 9—401 mit comment. Vgl. Form. 14.

¹²²⁾ UCC § 9—302 (1) (d).

¹²³⁾ Vorschriften dazu im 1925 entstandenen Uniform Vehicle Code, der bis 1943 Geltung hatte und zur Grundlage wurde für viele certificate of registration acts, UCTA, Commissioners Prefatory Note.

¹²⁴⁾ GRIESE, S. 27.

der Eigentümer auch mit privatrechtlicher Wirkung ausgewiesen¹²⁵⁾. Die Behandlung von Belastungen war in den einzelnen certificate of title laws jedoch zunächst unterschiedlich. Während in einigen Staaten alle Sicherungsrechte in das Eigentümerzeugnis einzutragen waren („complete“ title laws), wies das certificate of title in anderen Staaten die Belastungen nur zum Teil oder überhaupt nicht aus („incomplete“ title laws)¹²⁶⁾. Eine zunehmende Übereinstimmung erfolgte erst durch den 1955 vorgeschlagenen Uniform Motor Vehicle Certificate of Title and Anti-Theft Act (UCTA). Danach müssen alle Sicherungsrechte bei einer zentralen Behörde registriert und auf dem certificate of title eingetragen werden; dieses geht in den Besitz des Sicherungsempfängers über¹²⁷⁾.

Durch den Einfluß des UCTA und im Hinblick auf die Erfordernisse des Code hatte bis 1972 fast jeder Staat ein „complete“ title law¹²⁸⁾. Damit tritt dieses den Anforderungen des Code entsprechende Filing-System an die Stelle der speziellen Vorschriften des Code. Das security interest des V erlangt somit auch gegenüber gutgläubigen Dritten Geltung, wenn V und K die Eintragung des Sicherungsrechts beantragen und dem Sicherungsempfänger ein entsprechendes certificate of title von der Kfz-Behörde ausgehändigt wird.¹²⁹⁾

III. DER VERZUG DES KÄUFERS

1. Common Law und Chattel Mortgage

Vor Erlaß des Uniform Conditional Sales Act wurde der Abzahlungskauf bei Verzug des K in vielen Staaten wie eine chattel mortgage gehandhabt¹³⁰⁾. V konnte auf Erfüllung klagen und sich außerdem wieder in den Besitz (repossession) des Sicherungsgutes bringen. Den Sicherungsgegenstand konnte V verwerten, sich aus dem Erlös befriedigen und wegen einer noch bestehenden Restforderung weiterhin gegen K vorgehen.

¹²⁵⁾ Vgl. Form. 8.

¹²⁶⁾ Die unterschiedlichen title laws untersucht eingehend R. TOWNSEND, *The Case of the Mysterious Accessory*, 16 *Law + Contemp. Prob.*, 197 (1951).

¹²⁷⁾ UCTA §§ 8, 9, 10; der UCTA ist abgedruckt bei FARNSWORTH-HONNOLD, S. 337 bis 364; s. a. *Security Interests in Motor Vehicles under the UCC*, Note in 70 *Yale Law L.* 995 (1961).

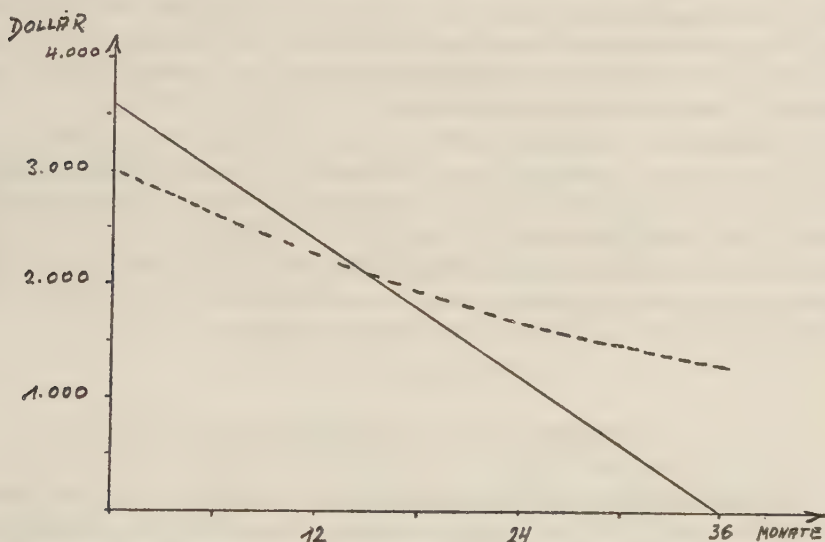
¹²⁸⁾ Im August 1972 hatten nur Maine und Alabama noch kein certificate of title-law, Commerce Clearing House, *Secured Transactions Guide: Motor Vehicle*. Am 1. Juli 1972 trat auch in New York endlich ein title-law in Kraft (N. Y. *Vehicle and Traffic Law* (1972) §§ 2101 ff.), nachdem der Verband der Automobilhändler angesichts der zunehmenden Autombildiebstähle seine Opposition wegen der zusätzlichen Belastung für die Händler aufgegeben hatte.

¹²⁹⁾ UCC § 9-302 (3), (4) i. V. m. UCTA §§ 10, 20. Eine eingehende Analyse von UCC § 9-302 (3) Alt. A + B findet sich bei GILMORE, § 20.8, S. 575. In drei Staaten, darunter Michigan, muß das security interest sowohl auf einem certificate of title wie auf einem Financing Statement des Code eingetragen werden, WELSH, S. 284.

¹³⁰⁾ *Ascue v. Aultman*, 2 Willson Civ. Cas. Ct. App. (Texas 1884); *Mc Cormick Harvesting Mach. Co. v. Koch*, 58 P. 626 (Oklahoma 1899); *Drake v. Metropolitan Mfg. Co.*, 195 N. E. 634 (Massachusetts 1914).

Diese Rechtslage war jedoch für K insofern von Nachteil, als er durch den Verzug sein Anwartschaftsrecht auf den Kaufgegenstand und damit auch jeden Anspruch auf eine Rückerstattung bereits geleisteter Raten verlor¹³¹⁾. K wurde für seinen Verzug also insbesondere dann bestraft, wenn er schon einen großen Teil der Teilzahlungsforderung bezahlt hatte¹³²⁾.

Verhältnis von Restschuld zu Händlerpreis des Wagens



Die durchgezogene Linie zeigt die jeweilige Restschuld des K bei einer Laufzeit von 36 Monaten.

Die gestrichelte Linie zeigt den jeweiligen Händlerpreis des Wagens.

Die Werte der Skizze entsprechen einer durchschnittlichen Neuwagen-Teilzahlung von 1970. Sie wurden von GMAC als Unterlage verwendet bei einer Antwort auf die Forderung der Pennsylvania Automotive Association (PAA), die Höchstlaufzeit der Teilzahlungsverträge auf 48 Monate auszudehnen, *Automotive News*, 18. 1. 1971, S. 3.

Der durchschnittliche Wertverlust des Wagens wurde von der PAA ermittelt und dürfte repräsentativ für alle Staaten sein. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Abschreibungen vom Händlerpreis vorgenommen wurden. Der Wagen hatte einen Barpreis von ca. \$ 3 800; K hatte ca. \$ 1 000 angezahlt, so daß inklusive Versicherung und Kreditgebühren eine Gesamtschuld von \$ 3 600 vereinbart worden war; vgl. dazu die in etwa übereinstimmenden Werte in Form 4.

¹³¹⁾ *Thirlby v. Rainbow*, 53 N. W. 159 (Michigan 1892); *Bray v. Lowery*, 124 P. 1004 (California, if the seller retakes the goods", Commissioners' Note zu UCSA § 19.
made, if the seller retakes the goods", Commissioners' Note zu UCSA § 19.

¹³²⁾ Vgl. Skizze auf dieser Seite.

Noch vor dem UCSA waren verschiedene Wege eingeschlagen worden, K diejenigen Zahlungen wieder zukommen zu lassen, die er auf Grund der Rücknahme und Verwertung des Wagens über die Teilzahlungsforderung hinaus geleistet hatte. Dabei gab es zwei unterschiedliche Ansatzpunkte.

Einmal wurde die Rücknahme des Sicherungsgegenstandes durch V als Rücktritt vom Abzahlungsvertrag aufgefaßt; die empfangenen Leistungen waren zurückzugewähren und V konnte K die Wertminderung, entstandene Schäden und sonstige Aufwendungen in Rechnung stellen¹³³⁾. Die Verfasser des UCSA kritisieren an dieser Lösung, daß es in der Praxis schwierig sei, Wertminderung und Schäden tatsächlich festzustellen, so daß K dabei allzu leicht von V benachteiligt werden könnte¹³⁴⁾.

Die andere, mehr pragmatische Lösung ging davon aus, daß für K nur dann eine Chance bestünde, einen Teil seiner Raten zurückzuerhalten, wenn der von V zurückgenommene Wagen auch mit seinem tatsächlichen Wert auf die noch bestehende Restschuld des K angerechnet würde. Verschiedene Staaten hatten deshalb Vorschriften bezüglich einer bestimmten Verwertung erlassen; dadurch sollte erreicht werden, daß V den bestmöglichen Preis bei dem Verkauf des Wagens erzielt¹³⁵⁾.

2. Der Uniform Conditional Sales Act

Für diese Lösung entschieden sich auch die Verfasser des UCSA. Nach UCSA § 19 muß V den zurückgenommenen Wagen öffentlich versteigern lassen, wenn K bei Verzug mehr als 50 % der Gesamtschuld bezahlt hat. Dabei soll die Versteigerung innerhalb von 30 Tagen nach der Sicherstellung des Wagens im gleichen Staat erfolgen; V muß K mindestens 10 Tage vor dem Verkauf davon benachrichtigen, er muß eine Ankündigung der Auktion an drei öffentlichen Plätzen anschlagen lassen und eine entsprechende Anzeige in der örtlichen Zeitung veröffentlichen. Bei der Versteigerung kann V selbst als Käufer auftreten.

Von dieser ins einzelne gehenden Regelung erhoffte man sich bei der Verwertung des Wagens die Realisierung seines tatsächlichen Wertes¹³⁶⁾. Dabei gingen die Verfasser des UCSA davon aus, daß für K keine Chance auf einen Überschuß bestünde, wenn noch nicht die Hälfte der Teilzahlungsforderung bezahlt worden sei, da der Wagen zunächst schneller an Wert verliere als die Schuld des K abnehme¹³⁷⁾.

¹³³⁾ Verschiedene Urteile waren in dieser Richtung ergangen; vgl. *Shafer v. Russell*, 79 P. 559 (Utah 1904); *Quality Clothes Shop v. Keeney*, 106 N. E. 541 (Indiana 1915). Entsprechende Gesetze waren in Missouri und Ohio erlassen worden.

¹³⁴⁾ Commissioners Note zu UCSA § 19.

¹³⁵⁾ Solche Gesetze hatten New York und Tennessee.

¹³⁶⁾ „This compulsory resale insures the return of all part payments equitable due him.“ Commissioners' Note zu UCSA § 19.

¹³⁷⁾ Vgl. Skizze S. 25.

Es ist K jedoch freigestellt, in jedem Falle eine Versteigerung zu verlangen, wie auch V jederzeit von sich aus eine solche Verwertung vornehmen kann. Hat K weniger als 50 % bezahlt und verzichtet V auf eine Verwertung des zurückgenommenen Wagens, gelten die gegenseitigen Forderungen damit als befriedigt. Eine eventuelle Restforderung kann V also nur geltend machen, wenn der Wagen zuvor in der vorgeschriebenen Form verwertet worden ist. Dabei sind vom Verwertungserlös zunächst die Kosten der Sicherstellung, Aufbewahrung und Verwertung abzuziehen. Der Überschuß gebührt K¹³⁹⁾.

In diesen Vorschriften des UCSA ist der conditional sale bewußt weitgehend dem Recht der chattel mortgage angeglichen worden¹³⁹⁾. Während V trotz Erhebung der Kaufpreisklage den Wagen später noch zurücknehmen und verwerten kann, wird andererseits in der Sicherstellung des Wagens die Entscheidung des V gesehen, sich zunächst aus der Verwertung des Sicherungsgegenstandes zu befriedigen¹⁴⁰⁾. Bei Verzug des K ergeben sich somit auch schon vor dem Code praktisch keine Unterschiede für die Rechtslage beim finanzierten Abzahlungskauf und bei den Anschaffungsdarlehen.

3. Der Uniform Commercial Code

Die Ratenkauf- und Teilzahlungskreditgesetze enthalten nur ausnahmsweise Vorschriften zum Verzug des K¹⁴¹⁾. Dem Schutzcharakter entsprechend handelt es sich insbesondere um Aufklärungspflichten des V gegenüber K.

So haftet K in Kalifornien für einen eventuellen Fehlbetrag nach erfolgter Verwertung nur, wenn er von V auf diese Haftung innerhalb von 60 Tagen nach der Rücknahme des Wagens noch einmal ausdrücklich schriftlich hingewiesen wurde¹⁴²⁾.

Eine Revision erfolgte erst durch den Code. Der UCSA war entstanden aus den Erfahrungen mit den Abzahlungsgeschäften im 19. Jahrhundert. Als er den Staaten 1918 zur Annahme empfohlen wurde, steckte die Automobil-Teilzahlung noch in ihren Anfängen. Dies kann als ein wesentlicher Grund dafür angeführt werden, daß sich die Hoffnung der Verfasser des

¹³⁹⁾ UCSA §§ 20—23.

¹³⁹⁾ Commissioners Note zu UCSA § 18: „... the rights of buyer and seller in the conditional sale ought to coincide with those of chattel mortgagor and mortgagee as nearly as possible.“

¹⁴⁰⁾ UCSA § 24 trägt deshalb auch die Überschrift „Election of Remedies“. Vor der Annahme des Code bedeutete „Election of Remedies“ in einer Reihe von Staaten jedoch, daß V entweder die Kaufpreisklage erheben oder das Fahrzeug sicherstellen konnte; die Sicherstellung wurde in diesem Fall als Rücktritt vom Vertrag angesehen: Campbell Motor Co. v. Spencer, 116 So. 892 (Alabama 1928); Dixon Inc. v. Central Motors, 278 N. W. 648 (North Dakota 1938); in einigen Fällen konnte V jedoch noch den nach einer Verwertung des Sicherungsgegenstandes verbleibenden Fehlbetrag einklagen, vgl. z. B. National Cash Register Co. v. Ness, 282 N. W. 827 (Minnesota 1938).

¹⁴¹⁾ Vgl. CURRAN, S 110—113.

¹⁴²⁾ California C. A. § 2983.2, Automobile Sales Finance Act 1961 (zit. Cal. Auto Act).

UCSA, einen günstigen Verwertungserlös durch eine öffentliche Versteigerung erzielen zu können, nicht erfüllt hat.

Verwertet wurde lediglich, um dem Gesetz Genüge zu tun. Angebot und Nachfrage entsprachen dabei jedoch keineswegs den tatsächlichen Marktgegebenheiten, so daß die Auktionen in Wirklichkeit künstliche und sterile Gebilde blieben. Die Ankündigungen erfolgten automatisch, die Versteigerung fand in einem Raum der Bank statt, die den Kauf finanziert hatte. Da in aller Regel kein Gebot abgegeben wurde, ersteigerte die Bank den Wagen zu einem Preis, zu dem sie ihn sogleich an den Händler weiterverkaufen konnte. Erlöst wurde also allenfalls das, was man auf Handelsebene bereit war, für diesen Wagen zu zahlen. Während es dem Händler überlassen blieb, nun von einem Käufer einen entsprechend höheren Verbraucherpreis für diesen Wagen zu erzielen, bestand gegenüber K nach Abzug aller durch die Rücknahme und Versteigerung entstandenen Kosten vom Verwertungserlös regelmäßig noch eine nicht unbeträchtliche Restforderung des V¹⁴³⁾.

Auf Grund dieser Erfahrungen bemühte sich der Code um eine möglichst praxisnahe Lösung des Problems. Dabei wird auf detaillierte Verwertungsvorschriften fast völlig verzichtet. Zwar ist ein Verwertungsverkauf wie im UCSA dann zwingend vorgeschrieben, wenn K einen bestimmten Teil der Teilzahlungsforderung bezahlt hat¹⁴⁴⁾, es ist V jedoch freigestellt, den Wagen versteigern zu lassen oder privat zu verkaufen¹⁴⁵⁾.

Die einzige Beschränkung für V besteht in einer bedeutsamen Generalklausel: Jeder Aspekt des Verwertungsverkaufs muß „commercially reasonable“ sein¹⁴⁶⁾. Der Code selbst erläutert diesen Begriff in § 9—507 (2). So bedeutet die Tatsache, daß ein besserer Preis zu einem anderen Zeitpunkt oder mit Hilfe einer anderen Verkaufsmethode hätte erzielt werden können, noch nicht, daß der Verkauf nicht den Anforderungen von „commercially reasonable“ entsprach¹⁴⁷⁾.

Im ganzen gesehen werden aber Ausfüllung und Interpretation des Begriffs „commercially reasonable“ der Vereinbarung der Parteien und der Kontrolle durch die Gerichte überlassen¹⁴⁸⁾. Darin wird zugleich ein wichtiges Prinzip des Code deutlich. Entsprechend einer liberalen Grundtendenz und einer eher abwartenden, denn gebietenden Haltung des Gesetz-

¹⁴³⁾ GILMORE, § 44.4: „A better system for guaranteeing deficiency judgments could hardly be designed.“

¹⁴⁴⁾ Nach UCC § 9—505 muß K 60 % von dem Kreditbetrag bezahlt haben; im Beispiel in der Skizze auf Seite 25 ist dies nach 22 Monaten der Fall.

¹⁴⁵⁾ UCC § 9—504.

¹⁴⁶⁾ UCC § 9—504 (3).

¹⁴⁷⁾ Vgl. GILMORE, § 44.5.

¹⁴⁸⁾ In einem pre-Code case wiederholte der New York Court of Appeals die von der Rechtsprechung ausgesprochenen Grundsätze hinsichtlich der Gläubigerpflichten bei der Durchführung des Verwertungsverkaufs, *In re Klamie's Estate*, 130 N. E. 2d 745 (New York 1955) S. 747: „A pledgee's duty adequately to advertise his sale is not imposed by any statute but by 'the general maxims of equity'. One of those obligations is to 'use every effort to sell the estate under every possible advantage of time, place and publicity'“.

gebers, sind starre Regeln weitgehend durch allgemeine Richtlinien ersetzt worden.

Damit soll einmal der Praxis genügend Raum geboten werden, um Lösungen erarbeiten zu können, die den jeweiligen tatsächlichen Gegebenheiten entsprechen; zum anderen ist es das Bestreben des Code, Rechtsgrundlagen zu formulieren, die es der Rechtsprechung erlauben, auch zukünftige Entwicklungen entsprechend beurteilen und einordnen zu können¹⁴⁹⁾. Damit sich aber neue Formen und Wege erschließen lassen, wurden den Parteien nur die notwendigsten Beschränkungen auferlegt. Wie ein roter Faden durchzieht das Prinzip der Vertragsfreiheit deshalb den Code. Eingegrenzt wird es dabei nur von den allgemeinen Grundsätzen wie Treu und Glauben, gute Sitten oder Handelsüblichkeit¹⁵⁰⁾.

In bezug auf die Vertragsfreiheit bildet die Verzugssituation eine gewisse Ausnahme. Wie die Verfasser in dem Kommentar zu UCC § 9—501 feststellen, wurden Vertragsklauseln, die die Rechte des K bei Verzug beschneiden und die Pflichten des V mindern, von den Gerichten schon immer außerordentlich kritisch beurteilt¹⁵¹⁾. Grundsätzlich können deshalb die für den Fall des Verzugs in Teil 5 von Artikel 9 des Code festgelegten Rechte des Schuldners und Pflichten des Gläubigers von den Parteien nicht abbedungen werden. Zugleich erwähnt aber UCC § 9—501 (3) ausdrücklich, daß es den Parteien überlassen bleibe, vertraglich die Maßstäbe zu vereinbaren, an denen die Ausfüllung dieser Rechte und Pflichten zu messen sei.

Unter Berücksichtigung dieser allgemeinen Tendenzen des Code haben sich die Rechte und Pflichten der Parteien bei Verzug des K nicht wesentlich geändert. Die Rechte des Gläubigers sind grundsätzlich kumulativ. So steht eine Kaufpreisklage einer späteren Sicherstellung des Wagens nicht im Wege¹⁵²⁾. Die Rücknahme kann V selbst vornehmen, wenn dies auf friedliche Weise möglich ist¹⁵³⁾.

K hat ein Recht, den Wagen bei V auszulösen. Während K nach dem UCSA innerhalb von 10 Tagen nach der Rücknahme auszulösen hatte, läßt der Code eine Auslösung bis zu der Verwertung des Wagens zu¹⁵⁴⁾. Gerade solche Fristen machen die liberale Einstellung des Code deutlich. Entweder wird ganz auf Fristen verzichtet oder die Verfasser orientieren sich an den Bedürfnissen der Praxis. So ist eine Wartezeit des V nach der Rücknahme weggefallen, während der Verwertungsverkauf von Konsumgütern wegen des raschen Wertverlustes innerhalb von 90 Tagen zu erfolgen hat¹⁵⁵⁾.

¹⁴⁹⁾ UCC § 1—102; comment Zif. 1 zu UCC § 1—102: „This Act is drawn to provide flexibility so that . . . it will provide its own machinery for expansion of commercial practices.“

¹⁵⁰⁾ UCC § 1—102 (3) und comment Zif. 2.

¹⁵¹⁾ Comment Zif. 4 zu UCC § 9—501: „The default situation offers great scope for overreaching; the suspicious attitude of the courts has been grounded in common sense.“ Vgl. dazu Clarence F. Gavin v. Minnie V. Johnson, 41 A. 2d 113 (Connecticut 1945) mit weiteren Nachweisen. GILMORE, §§ 2.6, 44.4.

¹⁵²⁾ UCC § 9—501 (1); vgl. aber oben S. 50.

¹⁵³⁾ UCC § 9—501 (1); vgl. aber oben S. 25.

¹⁵⁴⁾ UCC § 9—503 „without breach of the peace“; ebenso schon UCSA § 16.

¹⁵⁵⁾ Während V den K von einem bevorstehenden Verkauf nach dem UCSA § 19 mindestens 10 Tage, nach dem UTRA § 6 mindestens 5 Tage vorher zu benachrichtigen hatte, genügt nach dem Code § 9—504 (3) eine „reasonable notification“; UCC § 9—505 (1).

Hat K weniger als 60 % der Kreditsumme bezahlt, gelten die gegenseitigen Forderungen als befriedigt, wenn kein Verwertungsverkauf des zurückgenommenen Wagens durchgeführt wird. Bei einer öffentlichen Versteigerung des Sicherungsgutes kann V in jedem Fall selbst als Käufer auftreten, bei einem privaten Verkauf nur unter gewissen Voraussetzungen. Wie im UCSA sind von dem Verwertungserlös zunächst alle entstandenen Kosten abzuziehen, der Überschuß gebührt K, einen Fehlbetrag kann V einklagen¹⁵⁶⁾.

Während K nach dem UCSA zu Schadensersatz berechtigt war, wenn V die Verwertungsvorschriften verletzt hatte, kann K jetzt eine bestimmte Verwertung schon dann gerichtlich anordnen oder untersagen lassen, wenn V im Begriff ist, eine der Regelung des Code nicht entsprechende Verwertung durchzuführen. Für den durch eine fehlerhafte Verwertung entstandenen Schaden kann K vollen Ersatz verlangen, mindestens aber die Rückzahlung sämtlicher Kreditgebühren zuzüglich 10 % des Kreditbetrages¹⁵⁷⁾.

Zusammenfassung zu den Vorschriften des Käuferverzugs im Code

1. Von der Regelung technischer Einzelheiten wurde weitgehend abgesehen, um der Privatinitiative, den Vertragsparteien und der Rechtsprechung die Lösung von Detailproblemen zu überlassen.
2. In dieser grundsätzlichen Einstellung spiegeln sich ebenso wie in zahlreichen Einzelvorschriften die Erfahrungen wieder, die insbesondere bei der Automobilteilzahlung in den letzten Jahrzehnten gemacht werden konnten.
3. Unverändert blieb die vom Recht der chattel mortgage kommende Auffassung, wonach eine Wiederinbesitznahme des Sicherungsgegenstandes durch V nicht als Rücktritt vom Vertrag anzusehen ist; der Gläubiger kann vielmehr das Sicherungsgut wie ein Pfand verwerten und wegen einer noch bestehenden Restforderung weiter gegen den Schuldner aus dem Teilzahlungsvertrag vorgehen.
4. Durch die Zusammenfassung aller Sicherungsrechte in den Begriff des security interest gibt es nunmehr auch hinsichtlich des Käufer-Verzugs eine einheitliche Rechtsgrundlage für die verschiedenen Formen der Automobilteilzahlung.

¹⁵⁶⁾ UCC §§ 9—505 (2), 9—504.

¹⁵⁷⁾ UCC § 9—507 (1), UCSA § 25.

IV. DIE VERBRAUCHERKREDITGESETZE

Louis N. Robinson spricht in einem vielzitierten Aufsatz von drei Phasen, die eine neue Entwicklung, wie beispielsweise Verbraucherkredite und Abzahlungsgeschäfte, hinsichtlich ihrer rechtlichen Einordnung und einer entsprechenden Gesetzgebung zu durchlaufen habe. Zunächst werde versucht, mit den bestehenden Vorschriften und Grundsätzen auszukommen. In aller Regel erwiesen sich neue Gesetze jedoch bald als notwendig. Daraufhin folge als zweite Phase eine Zeit des Experimentierens. Um den jeweils auftretenden Problemen zu begegnen, entstünden die verschiedensten Gesetze bunt durcheinander. Die letzte Phase schließlich kennzeichne ein sorgfältig durchformuliertes Gesetz, das eine dem allgemeinen Wohl dienende, umfassende Regelung der neuen Entwicklung enthalte¹⁵⁸⁾.

Die genannten Phasen lassen sich bei der rechtlichen Regelung des Abzahlungskaufs wie der Anschaffungsdarlehen deutlich unterscheiden. Da die Zins- und Wuchergesetze zwar auf Barkredite, wegen der time-price doctrine jedoch nicht auf Abzahlungsgeschäfte anwendbar waren, entwickelten sich die jeweiligen Gesetze zunächst getrennt voneinander. Diese Trennung entfiel erst in der dritten Phase, nachdem sich die Ratenkauf- und Teilzahlungskreditgesetze in der Substanz immer ähnlicher geworden waren.

1. Die Teilzahlungskreditgesetze

Die Teilzahlungskreditgesetze hatten anfangs keinen unmittelbaren Einfluß auf die Automobilteilzahlung, da die ersten Gesetze nur Kleinkredite bis \$ 300 regelten (Small Loan Laws). In diesen Gesetzen wurden jedoch zum ersten Mal Schutzbestimmungen für den Darlehnsnehmer (K) formuliert und bestimmte Kontrollen für die Finanzierungsinstitute (F) aufgestellt. Damit aber wurden sie zum Vorbild für spätere, auch die Finanzierung von Automobilkäufen betreffende Ratenkauf- und Teilzahlungskreditgesetze¹⁵⁹⁾.

Nach 1900 konnte die stark zunehmende Nachfrage nach Verbraucherkrediten von den Banken auf Grund der Wucher- und Zinsgesetze (Usury and Interest Statutes) zunächst nicht befriedigt werden. Angebote gab es nur auf dem schwarzen Markt. Dort kam es u. a. durch Wucherzinsen und erpresserische Methoden beim Rateneinzug zu immer größeren Mißständen.¹⁶⁰⁾

¹⁵⁸⁾ Zit. nach M. R. NEIFELD, *Neifeld's Manual on Consumer Credit*, Easton 1961, S. 86/87.

¹⁵⁹⁾ Das erste Small Loan Law war 1911 in Massachusetts erlassen worden. Acts 1911, Ch. 727, p. 882, Frank B. HUBACHEK, *Annotat. on Small Loan Laws*, New York 1938, S. 219.

¹⁶⁰⁾ FRB-Survey I 1, S. 63: „When it became apparent that neither law nor love was going to meet the needs of small borrowers, efforts were made to permit rates high enough for operations of legitimate lenders.“ Vgl. oben S. 2.

Diese erste Phase endete erst mit dem Vorlegen eines Uniform Small Loan Law (Unif. SLL) durch die Russell Sage Foundation 1916. Das Unif. SLL behandelt als Ausnahmeregelung zu den Usury and Interest Statutes Verbraucherkredite bis \$ 300¹⁶¹⁾. Dabei war es die Absicht der Verfasser, einmal durch ein Heraufsetzen der Höchstzinssätze Finanzierungsinstitute für dieses Geschäft gewinnen zu können und zum anderen durch entsprechende Beschränkungen und Kontrollen die Darlehnsnehmer umfassend zu schützen¹⁶²⁾.

Von besonderem Interesse sind in diesem Zusammenhang die Schutzvorschriften zugunsten von K. Zunächst werden F eine Reihe von Aufklärungspflichten auferlegt, damit K vor Abschluß des Vertrages genau über die auf ihn zukommenden Rechte und Pflichten informiert ist. So müssen alle wesentlichen Bedingungen des Vertrages wie Laufzeit, Kreditgebühren, Sicherheiten schriftlich vereinbart werden; das Vertragsformular hat vor der Unterschrift des K vollständig ausgefüllt zu sein, um nachträgliche Eintragungen unmöglich zu machen und K muß eine Kopie des Vertrages in englischer Sprache ausgehändigt bekommen¹⁶³⁾.

Ein weiterer Schutz des K besteht in einer Einschränkung der Vertragsfreiheit. Neben Kreditbetrag und Zinssatz ist auch die Höchstlaufzeit mit 21 Monaten festgelegt und die Raten müssen in etwa gleicher Höhe und gleichen Abständen fällig werden¹⁶⁴⁾. Bedeutsamer noch für K aber ist eine Beschränkung der einzuräumenden Sicherheiten. Grundsätzlich darf kein Grundstück wegen eines solchen Kleinkredits belastet werden und auch die sonst als Sicherheit allgemein übliche Vollmacht für F zu einem vorsorglichen Schuldanerkenntnisurteil gegen K (authorization to confess judgment) ist untersagt. Eine Lohnabtretung kann nur bei der Auszahlung des Darlehns vereinbart werden; sie ist von beiden Ehepartnern zu unterschreiben und berechtigt F nur zum Einzug von höchstens 10 % des Schuldner-Einkommens¹⁶⁵⁾.

Die Finanzierungsinstitute müssen im Besitz einer Konzession sein, deren Erwerb an die Erfüllung bestimmter Voraussetzungen geknüpft ist¹⁶⁶⁾. Die Art der Buchprüfung ist vorgeschrieben und mindestens einmal im Jahr findet eine staatliche Revision statt. Zur Durchsetzung dieser Vorschriften enthält das Unif. SLL zudem eine Reihe von Strafbestimmungen¹⁶⁷⁾. Nach dem Vorbild des Unif. SLL haben mittlerweile alle Staaten

¹⁶¹⁾ Unif. SLL § 1, zitiert nach dem bei CURRAN, S. 144 ff., abgedruckten „Seventh draft of the Unif. Small Loan Law“ (1942); vgl. oben S. 2: Fn. 7.

¹⁶²⁾ Für die ersten \$ 100 des Kreditbetrages waren Zinsen bis zu 3 % pro Monat erlaubt, für den Rest bis zu 2 % pro Monat, Unif. SLL § 13.

¹⁶³⁾ Unif. SLL §§ 11, 13, 14.

¹⁶⁴⁾ Unif. SLL § 14 (c).

¹⁶⁵⁾ Unif. SLL §§ 12 (c), 14 (b), 17.

¹⁶⁶⁾ Es muß beispielsweise in der Gemeinde ein Bedürfnis für ein solches Finanzierungsinstitut bestehen (convenience and advantage clause) und das Finanzierungsinstitut muß mit einem Mindestkapital von \$ 20 000 ausgestattet sein, Unif. SLL § 4 (b).

¹⁶⁷⁾ Unif. SLL §§ 2 (d), 13 (c), 14 (d).

ein Small Loan Law verabschiedet und spezielle Small Loan Companies und Consumer Finance Companies befassen sich mit diesem Kleinkredit-Geschäft¹⁶⁹).

Jeweils für die einzelnen Finanzierungsgruppen entstanden ähnliche Gesetze in fast jedem Staat, beispielsweise Installment Loan Laws für die Geschäftsbanken, Credit Union Laws für die Kreditgenossenschaften und Industrial Loan Laws für die Morris Plan Banken¹⁶⁹). Alle diese Gesetze erlauben höhere Zinssätze als die Usury and Interest Statutes. Damit haben sie sowohl die Entstehung der Finanzierungsinstitute wie auch die Vergabe von Verbraucher Krediten z. T. überhaupt erst ermöglicht.

Sie sind im Aufbau und Inhalt dem Unif. SLL weitgehend ähnlich, wenn auch entsprechend dem Charakter der jeweiligen Finanzierungsgruppe einzelne Akzente unterschiedlich gesetzt wurden. So legen die Gesetze über die Kreditgenossenschaften weniger Wert auf direkte Schutzbestimmungen für K, da die Darlehen von Mitgliedern an Mitglieder gegeben werden. Die Installment Loan Laws enthalten vergleichsweise wenige Kontroll- und Überwachungsbestimmungen, da die Geschäftsbanken in jedem Fall einer staatlichen Bankenaufsicht unterstehen. Teilweise verwirrende Unterschiede bestehen dagegen bei der Festsetzung der Kredithöchstbeträge, der Berechnung der Kreditgebühren und bei den Höchstzinssätzen¹⁷⁰).

Insgesamt waren in dieser zweiten Phase der Teilzahlungskreditgesetze bis zum Ende der sechziger Jahre über 150 einzelstaatliche Gesetze entstanden. Bei Kredithöchstbeträgen von durchschnittlich \$ 5 000 regeln dabei insbesondere die Installment Loan Laws der Geschäftsbanken auch die Vergabe von Anschaffungsdarlehen zur Finanzierung von Automobilkäufen.

2. Die Ratenkaufgesetze

Der Abzahlungskauf zwischen V und K wurde von Anfang an als ein Kaufvertrag angesehen mit der Abrede, daß K den Kaufpreis in Teilen begleichen kann. Der auf Grund dieser Abrede von V erhobene Aufschlag

¹⁶⁹) CCH, Consumer Credit Guide, Chart. 540. Texas folgte 1963 als letzter Staat, Texas Rev. Civ. Stat. (1925), Title 79. Art. 3.01—3.21, § 8.01—8.05. In Arkansas wurde ein entsprechendes Gesetz 1953 für verfassungswidrig erklärt (Ark. Act. of 1953, No. 391, § 1), nachdem der Arkansas Supreme Court in dem Fall Strickler v. State Auto Finance Co., 249 S. W. 2d 307 (Arkansas 1952) festgestellt hatte, daß Bestimmungen des Arkansas Small Loan Law unvereinbar seien mit dem in der Verfassung festgelegten Höchstzinssatz von 10 % p. a.

Etwa 2 500 Gesellschaften mit 23 000 Geschäftsstellen legten 1970 \$ 15,8 Mrd. an Kleinkrediten heraus. Dabei betrug der durchschnittliche Kreditbetrag \$ 717, da zahlreiche Staaten die Kredithöchstbeträge in den letzten Jahren erheblich ausgeweitet haben, Finance Facts 1971, S. 56, 63. Einzelheiten zur Small Loan Gesetzgebung bei CURRAN, S. 16—45 und HUBACHEK, S. 218—223 mit einer ausführlichen Bibliographie zur Small Loan und Usury Legislation in Appendix F.

¹⁶⁹) Vgl. CURRAN, S. 45 ff., 52 ff. und 65 ff. und Chart 1 mit einer Aufstellung der Gesetze sowie CCH, Consumer Credit Guide, Chart. 560, 570.

¹⁷⁰) Während das Installment Loan Law in Michigan beispielsweise Kreditbeträge bis zu \$ 10 000 bei einem Höchstzinssatz von 7 % p. a. zuläßt, erlaubt Nebraska nur Kreditbeträge bis zu \$ 3 000 bei 18 % p. a. für die ersten \$ 1 000 und 12 % p. a. für den darüberhinausgehenden Betrag (Mich. Stat. Ann. (1953) § 23.766, Neb. Rev. Stat. (1957) § 8—801).

auf den Barpreis wurde infolge der time-price doctrine nicht von den Usury and Interest Statutes erfaßt. Da es sich auch bei der Abtretung der Forderung an F um einen Kaufvertrag zwischen V und F handelt, wurde der einfache wie der finanzierte Abzahlungskauf zunächst nur von den allgemeinen Gesetzen des Kauf- und Vertragsrechts geregelt¹⁷¹). Diese waren im 19. Jahrhundert aus den Anfängen einer dem freien Wettbewerb verschriebenen Wirtschaft entstanden und gingen davon aus, daß erfahrene und sich gleichberechtigt gegenüberstehende Kaufleute in der Lage sein würden, einen für beide Seiten fairen Vertrag auszuhandeln¹⁷²). V und K konnten somit die Höhe des Teilzahlungsaufschlages ebenso wie nahezu alle wesentlichen Bedingungen des Vertrages frei vereinbaren.

Der Abzahlungskäufer war nach damaliger Auffassung weniger schutzbedürftig als der u. U. in eine finanzielle Notlage geratene Darlehnsnehmer, da der Abzahlungskäufer jederzeit auf seinen Abzahlungskauf verzichten könne, wenn er mit den Vertragsbedingungen nicht einverstanden sei¹⁷³). Während infolgedessen die Kleinkreditnehmer schon 1916 den umfassenden Schutz durch das Unif. SLL erhielten, erfolgte eine spezialgesetzliche Regelung des Abzahlungskaufs nur sehr zögernd, in vielen Staaten erst in den sechziger Jahren¹⁷⁴).

Als Abzahlungskäufer war K aber gerade nicht in einer Verhandlungsposition, um die Bedingungen des Vertrages mit V individuell vereinbaren zu können. Dadurch kam es in den frühen Jahren des Automobil-Abzahlungskaufs zu zahlreichen Mißständen¹⁷⁵). So waren für K die eigentlichen Kreditgebühren kaum feststellbar. Auf den Barpreis wurde eine „finance package“ aufgeschlagen, die eine Kombination aus Zinsen, Versicherungsprämien und anderen Gebühren darstellte und die nahezu von jedem Händler unterschiedlich zusammenaddiert wurde¹⁷⁶). Schließlich berechnete man auch den Zinssatz nach verschiedenen Methoden, so daß es für K fast unmöglich war, die jeweilige Zinsbelastung mit anderen Angeboten vergleichen oder den Jahreszinssatz feststellen zu können¹⁷⁷).

¹⁷¹) Einschlägig war beispielsweise der 1906 vorgeschlagene und in 36 Staaten angenommene Uniform Sales Act, abgedruckt bei FARNSWORTH-HONNOLD, S. 435—464.

¹⁷²) Vgl. CURRAN, S. 2: „Restrictions and controls were minimal in a society which was committed to free enterprise and in which individuals who were engaged in productive pursuits, worked out mutually satisfactory arrangements from substantially equivalent bargaining positions.“

Vgl. I. P. JORDAN — James P. YAGLA, Retail Installment Sales: History and Development of Regulation, 45 Marquette L. Rev. 555, S. 580—585.

¹⁷³) So die Feststellung des Gerichts in General Acceptance Corp. v. Weinrich, 262 S. W. 425 (Montana 1924) auf S. 428. Vgl. Barkley CLARK-John FONSECA, Handling Consumer Credit Cases, Rochester — San Francisco 1972, S. 6.

¹⁷⁴) Einzelheiten bei Retail Installment Sales Legislation, Note in 58 Col. L. Rev. 854 (1958) und William E. HOGAN, A Survey of State Retail Installment Sales Legislation, 44 Cornell L. Quarterly 38 (1958).

¹⁷⁵) Vgl. Frank B. HUBACHEK, The Drift Toward a Consumer Credit Code, 16 U. Chi. L. Rev. 609 (1949), der auf S. 615 diese Mißstände in verschiedene Kategorien einteilt.

¹⁷⁶) FRB-Survey I 1, S. 50; beispielsweise war für K häufig nicht erkennbar, daß eine Restschuldversicherung mitfinanziert wurde, vgl. dazu unten S. 49 mit Fn. 41.

¹⁷⁷) Bei der Automobili-Tz ist die sogenannte „add-on“-Methode am gebräuchlichsten: Zu dem gewünschten Kreditbetrag werden die Kreditgebühren hinzuaddiert. Bei einem Kreditbetrag von \$ 100 und einem „add-on“-Zinssatz von 6 % beträgt die Gesamtschuld \$ 106. Ist diese in 12 gleichen Monatsraten zurückzuzahlen, entspricht dies einem tatsächlichen, auf den jeweils ausstehenden Kreditbetrag berechneten Jahreszinssatz von 10,9 %. Robert

Häufig wurden die Verträge nach der Unterschrift des K noch ergänzt und K bekam keine Vertragskopie ausgehändigt. Kritisiert wurde insbesondere auch das Übervorteilen der Käufer durch unbillige Klauseln wie beispielsweise die Vereinbarung von überhöhten Gebühren bei Verzug des K oder bei einer Refinanzierung des Vertrages. Insgesamt handelte es sich bei den Verträgen fast ausschließlich um einseitige Formularverträge (adhesion contracts), die dem Gläubiger sehr weitreichende Rechte und Sicherungen einräumten¹⁷⁹⁾.

Das erste spezielle Ratenkaufgesetz wurde 1935 in Indiana erlassen. Im gleichen Jahr schuf Wisconsin den ersten Retail Installment Sales Act, der ausschließlich den Abzahlungskauf von Automobilen regelte¹⁷⁹⁾. In den vierziger Jahren wurde an verschiedenen Modellgesetzen gearbeitet¹⁸⁰⁾. 1950 gab es erst in 10 Staaten Ratenkaufgesetze; z. T. bezogen sich diese auf alle Güter (All Goods Acts), z. T. nur auf Automobile (Motor Vehicle Acts).

1951 erließ die Federal Trade Commission (FTC) eine Verordnung hinsichtlich der Abzahlungskäufe von Automobilen¹⁸¹⁾. Dabei wurden die Parteien nicht in ihrer Vertragsfreiheit eingeschränkt, sondern den Händlern wie den Finanzierungsinstituten wurden lediglich besondere Aufklärungs- und Hinweispflichten gegenüber K auferlegt. Auf Grund ihrer auf den zwischenstaatlichen Handel beschränkten Zuständigkeit regte die FTC gleichzeitig den Erlaß entsprechender einzelstaatlicher Gesetze an¹⁸²⁾. Ende

L. JORDAN — William D. WARREN, Disclosure of Finance Charges: A Rationale, 64 Michigan L. Rev. 1285 (1966 zit. Disclosure), S. 1289/1290; JOHNSON, S. 39—42.

Weitere Methoden sind die „discount“-Methode (Abzug der Zinsen vor Auszahlung des Kreditbetrages) und die „interest on the unpaid balance“-Methode; Einzelheiten bei FRB-Survey I 1, S. 50.

¹⁷⁹⁾ In „Findings and declarations of policy“ des Pennsylvania „Motor Vehicle Installment Sales Act“ von 1958 (Pa. Stat. Ann. tit. 69, § 602) heißt es unter (c): „That consumer, because of these legal technicalities and because of their unequal bargaining position, are at the mercy of unscrupulous persons and are being intolerably exploited in the installment purchase of motor vehicles. Such exploitation is evident in the unfair provisions of the installment sale contract, exorbitant charges for credit, extortionate default, extension, collection, repossession and other charges, unconscionable practices respecting execution of contracts, refinancing of contracts, repayment, refunds, insurance, repossession and redemption.“

Die Doktrin des adhesion contract erlangte besondere Anerkennung in dem Fall *Henningsen v. Bloomfield Motors Inc.*, 161 A. 2d 69 (New Jersey 1960) und wenig später in der Entscheidung *Neal v. State Farm Ins. Co.*, 188 Cal. App. 2d 690 (California 1961), wo der California Court of Appeals in seiner Entscheidung auf S. 694 feststellte: „Such an agreement does not issue from that freedom in bargaining and equality of bargaining which are the theoretical parents of the American law of contracts.“ Die erste grundlegende Arbeit über adhesion contracts stammt von Friedrich KESSLER, *Contracts of Adhesion: Some Thoughts about Freedom of Contract*, 43 Col. L. Rev. 629 (1943). Vgl. auch Albert E. EHREN-ZWEIG, *Adhesion Contracts in the Conflict of Laws*, 53 Col. L. Rev. 1072 (1953), insbes. S. 1077 bis 1079; Philip SHUCHMAN, *Consumer Credit by Adhesion Contracts*, 35 Temple L.Q. 125/281 (1962), insbes. S. 291—301; Vera BOLGAR, *The Contract of Adhesion: A Comparison of Theorie and Practice*, 20 Am. J. of Comp. L. 55 (1972) mit einem internationalen Vergleich des Problems.

¹⁷⁹⁾ Wis. Laws 1935, ch. 474, at 748. JORDAN-YAGLA, S. 579; MACAULAY, S. 31.

¹⁸⁰⁾ 1940 legte die Russel Sage Foundation einen „Preliminary Draft of a Uniform Law to Regulate Installment Selling“ vor, brach die Arbeit daran aber wieder ab; das Committee of National Foundation of Small Loan Supervision schlug 1948 „An Installment Sales Act Relating to Motor Vehicles“ vor, dem aber gleichfalls kein Erfolg beschieden war, JORDAN-YAGLA, S. 566.

¹⁸¹⁾ „Trade Practice Rules Relating to the Retail Installment Sale and Financing of Motor Vehicles“, Federal Trade Commission, Washington 1951; s. dazu *Protecting Automobile Installment Buyers: the FTC steps in*, Note in 61 Yale Law Journal 718 (1952).

¹⁸²⁾ PHELPS, *Financing*, S. 93.

der fünfziger und Anfang der sechziger Jahre kam es dann in den meisten Staaten zu einer Verabschiedung von Ratenkaufgesetzen. Bis 1972 hatten alle Staaten mit Ausnahme von Arkansas einen Retail Installment Sales Act erlassen; dabei war in 28 Staaten ein spezieller Motor Vehicle Act verabschiedet worden¹⁸³).

Entsprechend der Auffassung, daß es dem Abzahlungskäufer freistünde, bei unbilligen Vertragsbedingungen auf den Kauf zu verzichten, verpflichteten die frühen Ratenkaufgesetze in erster Linie die Händler und Finanzierungsinstitute zu einer umfassenden Information und Aufklärung (disclosure) der Käufer. Dahinter stand die Überzeugung, daß die vertraglichen Abmachungen dann der freien Parteivereinbarung überlassen werden könnten, wenn V durch das Gesetz gezwungen werde, über die wesentlichen Vertragsbedingungen so aufzuklären, daß ein durchschnittlicher Käufer den von ihm zu unterschreibenden Vertrag überblicken könne¹⁸⁴). Dementsprechend sind die disclosure-Vorschriften in den Retail Installment Sales Acts noch eingehender als im Unif. SLL. Bis ins einzelne ist das zu verwendende Vertragsformular festgelegt; für den Druck ist eine bestimmte Buchstabengröße zu benutzen; das Formular hat vorgeschriebene Hinweise zu enthalten, um K auf einzelne Rechte und Pflichten aufmerksam zu machen¹⁸⁵). Ausführlich sind Form und Reihenfolge der Kreditgebühren- und Gesamtschuldberechnung geregelt.

Im Verhältnis dazu spielen Einschränkungen der Vertragsfreiheit und Kontroll-Vorschriften nur eine untergeordnete Rolle. Lediglich die Höchstzinssätze und sonstige Gebühren sind in fast allen Gesetzen festgelegt. Eine Überwachung der Händler und Finanzierungsinstitute besteht nur insofern, als diese in den meisten Staaten einer Konzession bedürfen. Eine darüber hinausgehende Kontrolle gibt es nicht. Diese einzelstaatlichen Retail Installment Sales Acts kann man als die zweite Phase der Ratenkaufgesetze bezeichnen¹⁸⁶).

Bei diesen ersten beiden Phasen der Teilzahlungskredit- und Ratenkaufgesetze fällt auf, daß sich die späteren Teilzahlungskreditgesetze von dem Vorbild des Unif. SLL insofern entfernt haben, als sie weniger Beschränkungen und Kontrollen enthalten¹⁸⁷). Ebenso hat sich bei den Ratenkaufgesetzen auf Grund praktischer Erfahrungen die Erkenntnis durchgesetzt, daß K auch als Abzahlungskäufer eines Schutzes durch den Gesetzgeber bedarf, der in vielen Fällen durch Aufklärung allein nicht zu erreichen

¹⁸³) Aufstellung bei CURRAN, Chart 11 (bis 1964); CCH, Consumer Credit Guide, Chart 520. Ein entsprechendes Gesetz in Arkansas wurde 1952 für verfassungswidrig erklärt, da die erlaubten Zinssätze unvereinbar seien mit dem in der Verfassung festgelegten Höchstzinssatz von 10 % p. a., Hare v. General Contract Purchase Corp., 249 S. W. 2d 973 (Arkansas, 1952, vgl. unten S. 37: Fn. 189 + 190).

¹⁸⁴) CURRAN, S. 2. JORDAN-YAGLA, S. 571.

¹⁸⁵) Vgl. Form. 4, S. 1 b, „Notice to Buyer“.

¹⁸⁶) CURRAN, Chart. 11 zitiert über 60 einzelstaatliche Retail Installment Sales Acts.

¹⁸⁷) Die meisten Installment Loan Laws regeln beispielsweise nur Fragen, die mit Höhe und Berechnung der Gebühren, Kreditbetrag und Höchstlaufzeit zusammenhängen; vgl. CURRAN, Chart 9.

ist.¹⁸⁸⁾ Die Regelung des Abzahlungskaufs und des Anschaffungsdarlehns entwickelten sich damit immer mehr parallel, so daß die Bemühungen intensiver wurden, diese beiden Linien zu einer einzigen zu vereinen.

Dafür sprach zunächst die verwirrende Vielfalt von einzelstaatlichen Gesetzen, die im Interesse der Rechtssicherheit eine einheitliche Regelung dringend geboten erscheinen ließ. Weiterhin waren mit der Zeit mehr oder weniger alle materiellen Gründe für ein Aufrechterhalten der Zweigleisigkeit von Teilzahlungskredit- und Ratenkaufgesetzen entfallen. Beispielsweise hatten sich die verschiedenen Finanzierungsinstitute — mit Ausnahme der Kreditgenossenschaften — immer stärker zu Universalbanken entwickelt, so daß eine spezialgesetzliche Regelung nicht mehr notwendig war.

Auch die infolge der time-price doctrine unterschiedliche Behandlung des Teilzahlungsaufschlages hatte an Bedeutung verloren. In einigen Staaten hatten die Gerichte die Anwendung der Doktrin auf den Abzahlungskauf abgelehnt, so daß der Teilzahlungsaufschlag dort wie ein Darlehnszins behandelt wird¹⁸⁹⁾. In allen anderen Staaten aber ist der Höchstzinsatz in den Ratenkaufgesetzen ebenso festgesetzt wie in den Teilzahlungskreditgesetzen, so daß sich eine Anwendung der time-price doctrine erübrigt¹⁹⁰⁾.

1957 begann die NCCUSL mit den Untersuchungen für einen Uniform Retail Installment Sales Act. 1960 wurde im Kongreß ein Gesetz zur Verbesserung der Preisklarheit bei den vielfältigen Formen des Verbraucher-kredits (Truth in Lending Act) eingebracht. Damit sollte dieser wichtige Teil des Verbraucherkreditrechts durch ein Bundesgesetz geregelt werden. 1965 stellte CURRAN in der umfangreichen, von der American Bar Foundation in Auftrag gegebenen Untersuchung „Trends in Consumer Credit

¹⁸⁸⁾ FRB-Survey, I 1, S. 61—63.

Von Bedeutung ist auch der Hinweis bei DIAMOND, S. 97, daß in den amerikanischen Verbraucherkreditgesetzen besonders umfangreiche Schutzbestimmungen wie Kontrollvorschriften erforderlich seien, da die Zahl der Abzahlungskäufer wie die Zahl der Finanzierungsinstitute größer sei als in anderen Ländern.

Nach KATONA-STRUMPEL-ZAHN, Aspirations and Affluence: Comparative Studies in the United States and Western Europe, New York 1971, S. 94, hatten Ende der sechziger Jahre etwa 50 % der amerikanischen Familien, aber nur 11 % der deutschen Familien (nach KÖNIG, S. 2: Fn. 5, 17 % der deutschen Familien) Tz-Verpflichtungen.

¹⁸⁹⁾ Die entscheidenden Urteile in Arkansas und Nebraska sind *Hare v. General Contract Purchase*, 249 S. W. 2d 973 (Arkansas 1952), rehearing denied, 262 S. W. 2d 287 (Arkansas 1953), und *Elder v. Doerr*, 122 N. W. 2d 528 (Nebraska 1963). Einzelheiten bei CURRAN, S. 84 bis 90; die Beurteilung der time-price doctrine in den einzelnen Staaten behandeln ausführlich BRITTON-ULRICH, *The Illinois Retail Installment Sales Act: Historical Background and Comparative Legislation*, 53 Nw. U. L. Rev. 137 (1958) und WARREN, *Regulation of Finance Charges in Retail Installment Sales*, 68 Yale L. J. 839 (1959).

¹⁹⁰⁾ Die time-price doctrine behält eine Bedeutung aber insofern, als die in den Ratenkaufgesetzen erlaubten Höchstzinssätze auf Grund der Doktrin nicht als Darlehnszinssätze zu betrachten sind und somit kein Verstoß gegen die in zahlreichen einzelstaatlichen Verfassungen (!) festgelegten Darlehenshöchstzinssätze vorliegt. Vgl. Arkansas Constitution, Artikel 19, § 13: „All contracts for a greater rate of interest than 10 % per annum shall be void...“.

Seit einigen Jahren wird die time-price doctrine von den Gerichten erneut attackiert wegen der Kreditgebühren, die Warenhäuser ihren revolving credit account-Kunden (vgl. dazu unten S. 55: Fn. 84) berechnen; vgl. *Wisconsin v. I. C. Penney Co.*, 179 N. W. 2d 641 (Wisconsin 1970) mit einem comment in 69 Mich. L. Rev. 1368 (1971).

Legislation“ fest, daß sich Teilzahlungskredit- und Ratenkaufgesetze in der Substanz so einander angeglichen hätten, daß nunmehr die Zeit für ein einheitliches Gesetz gekommen wäre¹⁹¹⁾.

3. Consumer Credit Protection Act

Die dritte Phase der Verbraucherkreditgesetze beginnt mit der Verabschiedung des Federal Consumer Credit Protection Act (CCPA) am 29.5. 1968¹⁹²⁾. Title I dieses Bundesgesetzes wurde der seit 1960 heftig diskutierte Truth in Lending Act. Title II verschärft den strafrechtlichen Schutz gegen erpresserische Kreditgeschäfte. Title III bestimmt erstmals bundes einheitliche Mindestfreigrenzen für die Lohnpfändung und Title IV setzt eine Untersuchungskommission für Fragen des Verbraucherkredits ein. Angefügt wurde mit Wirkung vom 1. 4. 1971 als Title VI ein Fair Credit Reporting Act.¹⁹³⁾

Title I hat auch für die Automobilteilzahlung besondere Bedeutung. Er regelt das Aufzeigen der Kreditbedingungen, insbesondere der Kreditgebühren und ist das bisher wichtigste Glied in der Reihe der disclosure-Bestimmungen¹⁹⁴⁾. Dabei umfaßt die Definition der „finance charge“ zum ersten Mal die Kreditgebühren bei einem Barkredit ebenso wie den Teilzahlungsaufschlag beim Abzahlungskauf¹⁹⁵⁾. „Credit“ umfaßt den Warenkredit des Händlers ebenso wie den Geldkredit des Finanzierungsinstituts¹⁹⁶⁾. Der CCPA gilt also für jede Art von Verbraucherkredit und für alle Finanzierungen von Automobilkäufen.

Das Kernstück der Regelung bilden die §§ 127, 128. Danach sind die gesamten Kreditgebühren dem Verbraucher einheitlich als Geldbetrag und als Jahreszinssatz mitzuteilen¹⁹⁷⁾. Beim Inkrafttreten von Truth-in-Len-

¹⁹¹⁾ CURRAN, S. 137.

¹⁹²⁾ Federal Consumer Credit Protection Act, 1968, Public Law Nr. 90—321, 82. Stat. 146, 15 U. S. C. A. §§ 1601 ff. Der CCPA wird ergänzt durch Regulation Z des Board of Governors of the Federal Reserve System, 12 C. F. R. § 226 (im folgenden zitiert Reg. § 226 . . .). Der CCPA und Regulation Z sind abgedruckt in COMMERCE CLEARING HOUSE INC., New Rules on Consumer Protection, Chicago 1969 (zit. CCH, Consumer Protection), S. 81—155. Zur Geschichte des CCPA s. Herbert BRATTER, Hearings on Fair Credit Reporting, Banking J. of the American Bankers Ass. 41—43/96—100 (July 1969); Kenneth McLEAN, The Federal Consumer Credit Protection Act, 24. Bus. Law. 199 (1968).

¹⁹³⁾ Als Bundesgesetz sind die Bestimmungen des CCPA vorrangig gegenüber den einzelstaatlichen Verbraucher-Kreditgesetzen, CCPA § 111; gemäß CCPA § 123 kann die FTC jedoch einen Staat von der Geltung des Truth in Lending Act befreien, wenn die einzelstaatlichen Vorschriften „substantially similar“ sind. Zahlreiche Staaten haben den Truth in Lending Act durch Zusätze in ihre Verbraucherkreditgesetze einbezogen; vgl. z. B. New York Pers. Prop. L. § 302.5 (1), Motor Vehicle Installment Sales Act (1963, zit. N. Y. Auto Act).

¹⁹⁴⁾ CCPA § 102: „It is the purpose of this title to assure a meaningful disclosure of credit terms so that the consumer will be able to compare more readily the various credit terms available to him and avoid the uninformed use of credit“.

¹⁹⁵⁾ CCPA § 106 (a), Reg. § 226.4 (a); die Definition ist abgedruckt bei KÖNIG, S. 22.

¹⁹⁶⁾ CCPA § 103 (c), Reg. § 226.2 (1).

¹⁹⁷⁾ Unter „Jahreszinssatz“ wird in diesem Zusammenhang stets der tatsächliche, auf den jeweils ausstehenden Kreditbetrag berechnete Jahreszinssatz verstanden.

ding am 1. 7. 1969 wurden zahlreiche Umrechnungstabellen notwendig, da gerade in den Ratenkaufgesetzen der Höchstszinssatz meist als Zinssatz vom ursprünglichen Kreditbetrag und nicht als Jahreszinssatz vom jeweils noch ausstehenden Kreditbetrag angegeben wird¹⁹⁸). Die Verpflichtung, den tatsächlichen Jahreszinssatz anzugeben, soll den Wettbewerb unter den Finanzierungsinstituten und sonstigen Kreditgebern verstärken, vor allem aber soll K damit die Möglichkeit erhalten, die verschiedenen Kreditangebote miteinander vergleichen zu können¹⁹⁹). Nach der Hoffnung der Verfasser würde eine solche rationale Entscheidung über die Kreditaufnahme zugleich der gesamtwirtschaftlichen Stabilität dienen²⁰⁰).

4. Uniform Consumer Credit Code

Die 1957 von der NCCUSL begonnenen Arbeiten zu einem Uniform Retail Installment Sales Act erweiterten sich zu einer umfassenden Regelung aller Arten von Verbraucherkredit. Am 30. 7. 1968 verabschiedete die National Conference den Final Draft eines Uniform Consumer Credit Code (UCCC). Wenig später wurde der UCCC in Übereinstimmung mit den Vorschriften des CCPA gebracht und ein „1969 Revised Final Draft“ veröffentlicht²⁰¹).

Der UCCC stellt den Versuch einer Kodifikation des gesamten Verbraucherkreditrechts dar. Dabei umfaßt er die ganze Palette der Kreditgeschäfte vom Dauerkreditkonto bis zu Leasingverträgen und regelt den gesamten Ablauf von der Werbung über den Inhalt der Teilzahlungsverträge bis zur staatlichen Aufsicht²⁰²). In einer Prefatory Note zum UCCC erkennen die Verfasser an, daß ein Barkredit in vielfacher Hinsicht mit einem Abzahlungskauf übereinstimmt. Dennoch werden Darlehen (loans) und Abzahlungskäufe (credit sales) in zwei getrennten, wenn auch voll-

¹⁹⁸) Vgl. N. Y. Auto Act § 303; CURRAN, S. 101. CCH, Consumer Protection, bringt eine solche Umrechnungstabelle auf S. 155. Einzelheiten bei E. T. HIGGINS, The Federal Consumer Credit Protection Act: How it changes Consumer Finance Operating Procedures, 23 Pers. Fin. L. Q. Rep. 4 (1968).

¹⁹⁹) Das Beispiel bei KÖNIG, S. 21, zeigt deutlich, wie wenig bei den bisherigen Zinsberechnungsmethoden Vergleiche möglich waren. Vgl. auch JORDAN-WARREN, Disclosure, S. 1299.

²⁰⁰) Weitere Argumente für die Angabe des tatsächlichen Jahreszinssatzes bei KRIPKE, Consumer Credit Regulation, S. 459—469.

²⁰¹) Dieser „1969 Revised Final Draft“ des UCCC ist abgedruckt in CCH, Consumer Protection, S. 283—419. Die Vorschriften des CCPA wurden wegen der Befreiungsmöglichkeit von der Geltung des Truth in Lending Act (CCPA § 123, s. oben S. 38: Fn. 193) bewußt in den UCCC eingearbeitet, vgl. UCCC §§ 2.301 ff.; vgl. KÖNIG, S. 17.

Zur Entstehung des UCCC vgl. Hearings on Consumer Credit Regulations (Proposed Uniform Consumer Credit Code) before the Subcommittee on Consumer Affairs of the House Committee on Banking and Currency, 91. Cong., 1. Sess. (1969). Von den zahllosen Stellungnahmen zum UCCC vgl. vor allem die Gesamtdarstellungen der Reporter-Draftsmen Robert L. JORDAN — William D. WARREN, A Proposed Uniform Code for Consumer Credit, 8. Boston C. Ind. + Comm. L. Rev. 441 (1967, zit. Proposed UCCC) und The Uniform Consumer Credit Code, 68 Col. L. Rev. 387 (1968, zit. UCCC).

²⁰²) Unter „Consumer Credit“ fallen nach einer im wesentlichen übereinstimmenden Definition im UCCC und CCPA Kredite unter \$ 25 000, die im normalen Geschäftsgang einer natürlichen Person „primarily for personal, family, household or agricultural purposes“ gewährt werden; UCCC §§ 2.104, 3.104, CCPA §§ 103 (f), (h), 104 (3); Reg. § 226.2 (k), (m).

kommen parallel aufgebauten und weitgehend gleichlautenden Artikeln behandelt: Es wird befürchtet, daß andernfalls auch in den Staaten, in denen der UCCC nicht angenommen wird, eine Anwendung der time-price doctrine auf Abzahlungskäufe von den Gerichten endgültig abgelehnt werden würde²⁰³).

Der UCCC ist bemüht, die weniger erfahrenen Kreditnehmer durch entsprechende Kontrollen und Beschränkungen zu schützen, möchte zugleich aber auch die Restriktionen auf ein notwendiges Minimum reduzieren, um eine übermäßige Behinderung des Wettbewerbs, Verteuerung der Darlehen und ein Beschneiden des Kreditangebots zu vermeiden. Es ist wie die Suche nach einem Weg zwischen Szylla und Charybdis, wenn einerseits ein Übervorteilen und Ausnutzen der Konsumenten verhindert werden soll, andererseits aber die Einflußnahme auf den Markt gering bleiben muß, um nicht die weniger kreditwürdigen Verbraucher mangels legaler Kredite wieder in die Arme der „loan sharks“ zu treiben. Die Verfasser sind sich bei der gefundenen Lösung der Tatsache bewußt, daß die einzelnen Bestimmungen zwar eng miteinander verknüpft sind, zugleich aber auch in einer gegenseitigen Abhängigkeit stehen. So könnte beispielsweise eine Veränderung der Höchstzinssätze eine Neuformulierung des ganzen Gesetzes erforderlich machen²⁰⁴).

Der Uniform Consumer Credit Code ist bis August 1972 erst in sechs Staaten als Gesetz angenommen worden²⁰⁵. Die Gründe für diese zögernde Annahme sind vielfältig. Die Finanzierungsinstitute wehren sich gegen den erleichterten Zugang zum Markt („ease of entry“) und den Wegfall der „convenience and advantage clause“²⁰⁶. Die Verbraucherverbände empfinden den Verbraucherschutz im UCCC noch nicht als ausreichend und haben mit dem National Consumer Act (NCA) einen eigenen Entwurf vorgelegt²⁰⁷. Einige Einzelstaaten wiederum unterlaufen den UCCC durch die Vorbereitung eigener Verbraucherschutzgesetze. So hat Wisconsin im März 1972 einen Consumer Act angenommen, der zum Teil dem UCCC entspricht, teilweise jedoch noch reformfreundiger ist²⁰⁸).

²⁰³ UCCC, Prefatory Note: Prior Drafts. Als „artificial distinction“ kritisiert neben anderen auch Robert P. SHAY, *The Uniform Consumer Credit Code: An Economist's View*, 54 *Cor. L. Rev.* 491 (1969), zlt. UCCC § 509–511 diese Lösung.

²⁰⁴ UCCC Prefatory Note: Basic Assumptions. Vgl. JORDAN-WARREN, *Proposed UCCC*, S. 447–449; s. a. comment 1 (3) zu UCCC § 3.201.

²⁰⁵ Colorado, Idaho, Indiana, Oklahoma, Utah, Wyoming, CCH, *Consumer Credit Guide*, Chart 505. Diese Annahme bedeutet die Aufhebung der bisherigen einzelstaatlichen Ver Kredit- und Ratenkaufgesetze, UCCC § 9–103 mit Note.

²⁰⁶ UCCC §§ 3.503 (2), 3.513, vgl. oben S. 32. Fn. 166. Vgl. Leonard M. COHEN *The Uniform Consumer Credit Code: A Design for Disaster*, 23 *Pers. Fin. L. Q. Rep.* 10 (1969). J. Barry HARPER, *The Uniform Consumer Credit Code: A Critical Analysis*, 44 *N. Y. U. L. Rev.* 53 (1969), bes. S. 55; SHAY, UCCC, S. 516: „... the UCCC will place commercial bankers at a competitive disadvantage as far as free entry is concerned.“

²⁰⁷ Der NCA wurde 1970 von dem National Consumer Law Center, Boston College Law School, ausgearbeitet und ist abgedruckt bei Barkley CLARK – John FONSECA, *Handling Consumer Credit Cases*, Rochester – San Francisco 1972, S. 557–580. Vgl. Fred HOFENGARTEN, *National Consumer Act: A Model Act for Consumer Protection*, 24 *Pers. Fin. L. Q.* 52 (1970).

Daraufhin haben sich die Sprecher der Verkaufsfinanzierungsgesellschaften inzwischen für den UCCC ausgesprochen: R. K. DOUGHTY, *A Comparative Study of UCCC and NCA*, 56 *Ind. Banker* 5 (1970).

²⁰⁸ Wisconsin Stat. Ann. §§ 421.101 ff., Wisconsin Consumer Act, der am 1. März 1973 in Kraft tritt (abgedruckt bei CCH–, Wisconsin Regular Session, 1972 New Laws, S. 227–311).

Die Annahme des UCCC wird zunächst also von der jeweiligen einzelstaatlichen Situation abhängen. Darüberhinaus wird es aber darauf ankommen, durch Änderungen und Verbesserungen, einen für alle Interessengruppen annehmbaren Kompromiß zu erreichen. Auf jeden Fall ist es dem UCCC schon jetzt gelungen, im ganzen Land eine ungemein lebhafte Diskussion zu entzünden²⁰⁹).

5. Zusammenfassung

Zu dem gegenwärtigen Stand der rechtlichen Entwicklung kann zusammengefaßt werden:

1. Der Uniform Commercial Code ist seit 1908 in allen Staaten als Gesetz angenommen. Damit gibt es auch im Hinblick auf die Finanzierung von Automotorkrediten eine einheitliche Rechtsgrundlage für die Form des Vertrages, das Sicherungsrecht des Gläubigers und den Verzug des Schuldners.
2. Der Federal Consumer Credit Protection Act von 1968 regelt als Bundesgesetz das Anbieten der Kreditbedingungen. Dabei sind insbesondere auch bei jeder Art von Automotorkreditfinanzierungen dem Käufer die gesamten Kreditgebühren vor Abschluß des Vertrages als Geldbetrag und als Jahreszinssatz mitzuteilen.
3. Als besondere Verbraucherschutzgesetze regelten noch 1972 in den meisten Staaten Tauschungskreditgesetze die Vergabe von Anschaffungskrediten und Ratenkaufgesetze den einfachen wie den finanzierten Abzahlungskauf. Diese Gesetze sind sich mit der Zeit in der Substanz immer ähnlicher geworden. Als umfassende Regelung des Verbraucherkreditrechts hatte demnach die NCCUSL 1968 einen Uniform Consumer Credit Code vorgelegt. Bis August 1972 hatten sechs Staaten den UCCC als Gesetz angenommen und ihre bisherigen Verbraucherkreditgesetze damit aufgehoben.

²⁰⁹ Die Meinung der kritischen Analysten zieht ein diffuses Bedenken vgl. SHAY UCCC, § 102 „Despite its compromises and concessions it represents a giant step forward in providing lower-cost competitive services for consumer borrowers“.

Der Geschäftsablauf

A. DER GESCHÄFTSABLAUF BEIM FINANZIERTEN ABZAHLUNGSKAUF

Der mit dem Händler vereinbarte Abzahlungskauf dominiert noch immer bei der Automobilfinanzierung. Durch den Verkauf des Teilzahlungsvertrages an ein Finanzierungsinstitut entstehen dabei zugleich mehr Probleme als bei der Vergabe eines Anschaffungsdarlehens. Es soll deshalb zunächst der Geschäftsablauf bei dem finanzierten Abzahlungsverkauf von Automobilen untersucht werden.

I. DER RAHMENVERTRAG ZWISCHEN DEM HÄNDLER UND DEM FINANZIERUNGSSINSTITUT

1. Kontaktaufnahme

Zwischen den Finanzierungsinstituten besteht ein scharfer Wettbewerb um den Ankauf der Teilzahlungsverträge. Bei der Werbung um die Gunst der Händler leisten sich die überregionalen F sogar auf Hochglanzpapier gedruckte Prospekte, die neben den Geschäftsbedingungen auch die verschiedenen Vorteile einer Zusammenarbeit mit F aufzählen¹⁾. Während die überregionalen F mit dem Angebot eines Markenproduktes werben²⁾, können die Banken in der Regel mit einem guten örtlichen Service aufwarten, was für den Händler beispielsweise bei der Kreditwürdigkeitsprüfung des K von besonderer Bedeutung ist.

Der Händler wird vor allem mit dem Finanzierungsinstitut zusammenarbeiten, das ihm die besseren Konditionen bietet. Die Banken sind zwar häufig in der Lage, einen günstigeren Diskontsatz zu offerieren, V muß aber bei der Vergabe der Teilzahlungsverträge auch an seine Lagerfinanzierung denken³⁾. Schließlich spielen bei V's Entscheidung auch die Maßstäbe von F beim Ankauf von Verträgen und F's Leistungsfähigkeit beim Rateneinzug eine Rolle.

¹⁾ Vgl. GMAC Manual „GMAC Time Payment Plan“, Ausgabe August 1971 (zit. GMAC, Manual) und FMCC „Automotive Finance Plans for Ford Motor Company Dealers“, Ausgabe Juni 1967 (zit. FMCC, Manual).

²⁾ Der „GMAC Time Payment Plan“ ist als Warenzeichen registriert, GMAC, Prospekt, S. 6.

³⁾ Eine Koppelung von wholesale mit retail financing würde einen Verstoß gegen den Sherman Act (s. unten S. 58: Fn. 9) bedeuten. Verbindungen bestehen dennoch. So macht FMCC die Höhe der Gebühren für die Lagerfinanzierung von der Zahl der angebotenen Tz-Verträge abhängig. Als Begründung wird angegeben, daß die Unkosten bei einem entsprechenden Überwiegen der Lagerfinanzierung relativ höher seien, FMCC, Richtlinien für Ford Motor Company Dealers bezüglich der Lagerfinanzierung und des Ankaufs von Tz-Verträgen, Loseblattsammlung, nicht veröffentlicht (zit. Richtlinien), Nr. 402, S. 1 und Exhibit C, sowie Information von FMCC.

Dem Werben um die Teilzahlungsverträge entsprechend hat V keine speziellen Voraussetzungen zu erfüllen, um Vertragspartner von F zu werden. Die örtlichen Banken wie die Finanzierungsinstitute der Hersteller haben in der Regel einen Überblick über das geschäftliche Gebahren und die finanzielle Situation der Händler. Eine zusätzliche Untersuchung erfolgt allenfalls, wenn V nicht bereit ist, bei dem Verkauf der Verträge eine Haftung für das Kreditrisiko zu übernehmen. Im allgemeinen stehen die Händler mit mehreren Finanzierungsinstituten in Verbindung und es ist ihnen damit grundsätzlich möglich, jeden Vertrag zu verkaufen, der gewisse Mindestanforderungen erfüllt.

2. Haftung des Händlers

Die Zunahme der Verkaufsfinanzierungsgesellschaften Anfang der zwanziger Jahre verschärfte auch den Wettbewerb. Dies wirkte sich insbesondere auf die den Händlern eingeräumten Konditionen aus.

Vor 1920 wurden die Teilzahlungsverträge von den Sales Finance Companies ausschließlich nach dem sogenannten Recourse-Plan übernommen. F kaufte den Vertrag unter Abzug eines Diskonsatzes. Der Händler übernahm eine Garantie für die Forderung gegen den Käufer, indem er ein mit einem Eigenwechsel vergleichbares, abstraktes Schuldversprechen des K (promissory note) mit seinem Indossament versah.

V war damit verpflichtet, bei Verzug des K den Vertrag von F zurückzukaufen und dafür den noch ausstehenden Restkaufpreis zu bezahlen. Es blieb V überlassen, gegebenenfalls den Wagen wieder in seinen Besitz zu bringen, einen Verwertungsverkauf durchzuführen und wegen eines etwaigen Fehlbetrages gegen K vorzugehen. V trug also das volle Kreditrisiko⁴⁾.

Ab etwa 1920 begannen einige F die Haftung des V durch die Einführung eines Repurchase-Plan zu mildern. F übernahm die Rücknahme des Fahrzeugs von K, während V sich verpflichtete, den Wagen zu einem Schätzpreis oder unter Bezahlung der noch bestehenden Forderung von F zurückzukaufen.

Einige F gingen jedoch weiter und verzichteten schließlich unter Abzug eines höheren Diskonsatzes auf jede Haftung des Händlers (Non Recourse-Plan)⁵⁾. F übernahm also das volle Risiko und war im Fall einer Wiederinbesitznahme des finanzierten Fahrzeugs auch für den Verwertungsverkauf verantwortlich.

Das Aufkommen des Non Recourse-Plan veranlaßte diejenigen F, die weiterhin auf einer Haftung der Händler beharrten, V entgegenzukommen. Bei Verzug des K hatte V die Restforderung an F nur noch dann zu bezahlen, wenn es F gelang, den Wagen innerhalb von 90 Tagen nach Verzugseintritt

⁴⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 45; FRB-Survey I 1, S. 27; PHELPS, Dealers, S. 69.

⁵⁾ 1922 begann die Hare-Chase Finance Company als erstes Finanzierungsinstitut, Tz-Verträge ausschließl. auf Non Recourse-Basis zu kaufen, SELIGMAN, Vol. 1, S. 47—50, 75—81.

sicherzustellen und zu V zu bringen. F übernahm außerdem gewisse Kosten im Zusammenhang mit der Versicherung des Fahrzeugs⁹⁾. Dieser etwa 1925 aufgekommene Plan ist die bis heute überwiegende Form der Händler-Haftung geblieben. Sie wird zum Teil mit Recourse-, zum Teil mit Repurchase-Plan bezeichnet⁷⁾

Im Rahmenvertrag wird heute von vornherein eine bestimmte V-Haftung festgelegt, die für alle Verkäufe gilt. V ist für F entweder ein Recourse- oder ein Non Recourse-Händler⁸⁾. Tab. 5 zeigt, daß die Recourse-Verträge immer in der Überzahl waren, der Non Recourse-Plan jedoch ständig an Boden gewinnt. Während noch 1956 nur etwa ein Viertel aller Verträge auf Non Recourse-Basis verkauft wurden⁹⁾, dürften es 1970 schätzungsweise schon fast die Hälfte aller Verträge gewesen sein.

Zu Recourse und Non Recourse gibt es eine Reihe von Modifikationen. Die Praxis benutzt sie als Ausweichmöglichkeiten für Einzelfälle¹⁰⁾. So kann ein Recourse-Händler bei einem bestimmten Vertrag eine „Full Guaranty“-Haftung anbieten, wenn F nicht bereit ist, diesen Vertrag mit der üblichen Recourse-Haftung des Händlers anzukaufen¹¹⁾. Oder ein Non Recourse-Händler übernimmt ausnahmsweise für die ersten zwölf von 36 Raten eine Recourse-Haftung¹²⁾.

Die Händler bevorzugen den für sie einfacheren und risikoloserem Non Recourse-Plan. Das Geschäft ist für den Händler abgeschlossen, wenn K mit seinem neuen Wagen davonfährt¹³⁾. Dabei ist der Diskontsatz, den F beim Ankauf von Non Recourse-Verträgen abzieht, nur unwesentlich höher als bei Recourse¹⁴⁾. Zudem hält F bei Non Recourse kein Sperrkonto für V.

⁹⁾ Dazu kam Ende der zwanziger Jahre die sogenannte „3-C-Protection“: F übernimmt die Haftung bei einem Verschwinden oder einer Pfändung des Fahrzeugs und für gewisse Unfallschäden (conversion, confiscation, collision). SELIGMAN, Vol. 1, S. 79/80.

⁷⁾ Vgl. einmal Form. 4, S. 1 b (unten): „With Recourse“, zum anderen Form. 6: „Repurchase“.

In den Prospekten der überregionalen F nimmt die Beschreibung des Recourse-Plan breiten Raum ein, da das Entgegenkommen der F ständig ausgedehnt wurde. Nicht zu Unrecht sprechen die F bei den heutigen Recourse-Plänen auch von einer „division of responsibility“, GMAC, Manual, S. 14; FMCC, Manual, S. 22; s. a. FARNSWORTH-HONNOLD, S. 579.

⁸⁾ Damit soll vermieden werden, daß V bei dem Verkauf seiner Verträge eine negative Auslese trifft, GMAC, Richtlinien für General Motors Händler bezüglich der Lagerfinanzierung und des Ankaufs von Tz-Verträgen, Loseblattsammlung, nicht veröffentlicht (zit. Richtlinien) Nr. 321.

Form. 6 „Assignment“ ist zwar Teil des Tz-Vertragsformulars von FMCC, V hat jedoch nicht die Möglichkeit als Recourse-Händler bei einem bestimmten Vertrag die Non Recourse-Haftung anzukreuzen.

⁹⁾ ROMNEY, Hearings before the Subcommittee on Automobile Marketing Practices of the Senate Committee on Interstate and Foreign Commerce, 84. Cong., 2. Sess. (1956), S. 441.

¹⁰⁾ Nach einer Information der FMCC werden die in Form. 6 neben „Without Recourse“ und „Repurchase“ aufgeführten Modifikationen bei höchstens 1 % aller Tz-Verträge benutzt.

¹¹⁾ Vgl. Form. 6. „Full Guaranty“ bedeutet, daß V in jedem Fall haftet, auch wenn F beispielsweise den Wagen nicht innerhalb von 90 Tagen zurücknimmt und zu V bringt.

¹²⁾ „Limited Recourse“ bzw. „Limited Repurchase“-Haftung, vgl. Form. 6; bei „Partial Guaranty“ übernimmt der Non Recourse-Händler vom Verlust eine bestimmte Summe, im Durchschnitt etwa \$ 200, PHELPS, Dealers, S. 34.

¹³⁾ In einer Umfrage 1970 in Pennsylvania, dem Staat mit den meisten Automobilhändlern, bevorzugten 70 % der Händler den Non Recourse-Plan, Automotive News, 18. I. 1971, S. 3.

¹⁴⁾ Der Diskontsatz für Neuwagen-Verträge auf Recourse-Basis lag in den letzten Jahren im Durchschnitt bei 5 % vom ursprünglichen Kreditbetrag, bei Non Recourse zwischen 5,25 % und 5,50 %. (Auch nach Truth-in-Lending werden Diskontsatz und Kreditzinsen im allgemeinen Sprachgebrauch weiterhin in Prozent vom ursprüngl. Kreditbetrag ausgedrückt.) Würde V im Beispiel in Form. 4 den Vertrag auf Non Recourse-Basis bei einem Diskontsatz

Bei den F ist die Stellung zu Recourse und Non Recourse unterschiedlich. Die überregionalen F, insbesondere GMAC, versuchen, die Zahl der Non Recourse-Verträge möglichst klein zu halten¹⁵⁾. Das ist einerseits verständlich, da es für V einfacher ist als für ein Finanzierungsinstitut, nach einer Sicherstellung des Fahrzeugs dieses herzurichten, zu reparieren und als Gebrauchtwagen zu verkaufen. Dazu kommt, daß die F der Hersteller nicht mit ihren Händlern auf dem Gebrauchtwagenmarkt konkurrieren wollen.

Andererseits wird von den F übereinstimmend berichtet, daß ihre Verluste bei Non Recourse nicht höher sind als bei Recourse¹⁶⁾. Im übrigen bestimmt der Wettbewerb über die Benutzung des Non Recourse-Plans. In Großstädten werden Teilzahlungsverträge fast ausschließlich auf Non Recourse-Basis angekauft, während in ländlichen Gegenden oft nur der Recourse-Plan angeboten wird¹⁷⁾.

3. Finanzielle Vereinbarungen

Neben der Haftung des Händlers sind die finanziellen Vereinbarungen ein entscheidender Punkt des Rahmenvertrages. In früheren Jahren wurden die Kreditgebühren, die V beim Abschluß des Teilzahlungsvertrages K berechnete, von F empfohlen¹⁸⁾. Beim Ankauf des Teilzahlungsvertrages zog F dann die Differenz zwischen Kreditbetrag und Gesamtschuld ab, so daß der Diskont für F den Kreditgebühren entsprach¹⁹⁾.

Etwa 1955 begannen einige Geschäftsbanken Teilzahlungsverträge zu einem vorher vereinbarten Diskontsatz anzukaufen. V war im Festsetzen der Kreditgebühren damit unabhängig von F. In kurzer Zeit wurde dies zur allgemeinen Praxis. Heute werden Teilzahlungsverträge ausschließlich zu feststehenden Diskontsätzen übernommen. Die überregionalen Gesellschaften vereinbaren grundsätzlich mit allen Händlern einen einheitlichen

von 5 25 % verkaufen, erhielt er von F \$ 3 107,50 bezahlt, d. h. sein Anteil an den Kreditgebühren würde \$ 107,50 betragen: bei Recourse wären es \$ 45 plus \$ 90, die wenig später vom Sperrkonto überwiesen werden würden. Vgl. dazu unten S. 46. Bei Gebrauchtwagen ist der Unterschied zwischen Recourse und Non Recourse wegen des höheren Risikos größer.

¹⁵⁾ GMAC, Richtlinien Nr. 321: „Since inception, it has been GMAC's policy to urge that automotive retail contracts be financed under a Recourse Plan. This represents the most economic and satisfactory method of operation from the standpoint of the dealer, the customer and GMAC.“

Ortsansässige Banken sind häufig eher in der Lage, Non Recourse anzubieten, da sie bessere Möglichkeiten haben, die Kreditwürdigkeit des K selbst zu überprüfen. Um zu verhindern, daß ein Händler von Recourse zu Non Recourse wechselt, wird ein „Guaranty Option“-Plan angeboten; bei GMAC unterliegen jedoch nur 2 % der angekauften Verträge diesem Plan; GMAC, Richtlinien, Nr. 318; GMAC, Prospekt, S. 7.

¹⁶⁾ Nach Informationen von GMAC reicht die Diskontsatzdifferenz von 0,25 % bei weitem aus, um die Verluste aus notleidend gewordenen Non Recourse-Verträgen abzudecken. Bei Non Recourse-Händlern mit besonders häufigen Ausfällen kann F die Differenz auf bis zu 0,75 % erhöhen. FMCC berichtet, daß 1970 der Anteil der sichergestellten Fahrzeuge bei Non Recourse 3,7 %, bei Recourse dagegen 6,0 % betragen habe.

¹⁷⁾ FARNSWORTH-HONNOLD, S. 582.

¹⁸⁾ FRB-Survey I 1, S. 55.

¹⁹⁾ In Form. 4 ist Zif. 6 die Differenz von Zif. 5 und Zif. 7; vgl. BIEBERSTEIN, S. 80.

Diskontsatz. Die Höhe richtet sich dabei nach der allgemeinen Situation auf dem Geldmarkt²⁰⁾. Da die Geschäftsbanken den Diskontsatz i. d. R. mit dem einzelnen Händler aushandeln, sind sie häufig in der Lage, die überregionalen F zu unterbieten.

Schon seit den zwanziger Jahren teilt F die Diskonterträge mit V. Als Antwort auf die Konkurrenz durch Non Recourse hatten damals die F, die an einer Recourse-Haftung ihrer V festhielten, begonnen, einen Teil der Kreditgebühren an die Händler zurückzuzahlen²¹⁾. Dabei wurde der entsprechende Betrag zunächst einem bei F geführten Sperrkonto des V gutgeschrieben. Hatte das Konto eine vereinbarte Höhe erreicht, wurde der Überschuß regelmäßig an V ausbezahlt.

Heute behält F neben dem vorher vereinbarten Diskont einen bestimmten Prozentsatz vom ursprünglichen Kreditbetrag ein und bucht diesen Betrag auf das Sperrkonto²²⁾. Die Höhe dieses Kontos ist naturgemäß ein wichtiger Punkt in der Vereinbarung mit F. Auch hier besteht ein harter Wettbewerb zwischen den überregionalen F und den Geschäftsbanken²³⁾. Das Sperrkonto bedeutet dabei lediglich eine allgemeine Sicherheit für F, da V mit der Recourse-Garantie das Kreditrisiko für den einzelnen Vertrag übernimmt. Dadurch erfolgen in der täglichen Praxis nur selten Abbuchungen von diesem Konto, so daß bei einem durchschnittlichen Händler das Sperrkonto den vereinbarten Betrag etwa nach einem Jahr erreichen kann. Alle danach erfolgenden Gutschriften werden dann schon nach wenigen Wochen wieder an V ausbezahlt. Gedanklich erhält F durch die Diskontierung damit den größeren und V den kleineren Teil der Kreditgebühren²⁴⁾.

4. Sonstige Vereinbarungen

Insbesondere die Prospekte der überregionalen F enthalten gewisse Voraussetzungen, die der angebotene Teilzahlungsvertrag erfüllen muß, um angekauft zu werden. So bestehen Richtlinien hinsichtlich der Anzahlung und der Laufzeit. Bei einem Automobilteilzahlungsvertrag sei es von

²⁰⁾ FMCC-Manual, S. 21: „FMCC purchases from the Dealer acceptable retail installment contracts at discounts established from time to time by FMCC with the Dealer“; vgl. GMAC-Manual, S. 9; es gibt allerdings vom Wettbewerb abhängige, regionale Unterschiede, beispielsweise ist der Diskontsatz in Großstädten im Durchschnitt um 0,5 % von der ursprünglichen Kreditsumme niedriger.

²¹⁾ FRB-Survey I 1, S. 27; CURRAN, S. 114; BLACK, S. 194: „Originated by GMAC in 1925, it revolutionized auto debt merchandising.“

²²⁾ Bei Neuwagen i. d. R. 1 %, bei Gebrauchtwagen 2 %; nur in seltenen Fällen wird ein solches Sperrkonto auch bei Non Recourse-Händlern geführt; FARNSWORTH-HONNOLD, S. 594.

²³⁾ Im Durchschnitt werden 3 % von den jeweils ausstehenden Forderungen verlangt; die F gehen aber je nach Wettbewerb bis auf 1 % zurück; F behält sich allerdings vor, bis zu 6 % einzubehalten, wenn ein Händler hohe Ausfallquoten hat, GMAC, Richtlinien, Nr. 316—1; FRB-Survey I 1, S. 55.

²⁴⁾ Im Bsp. in Form. 4 würde F bei einem Diskontsatz von 5 % (= \$ 450) und einem Sperrkonto-Betrag von 1 % (= \$ 90) dem Händler nach dem Ankauf des Vertrages zunächst \$ 3 045 überweisen und bei der nächsten Auszahlung aus dem Sperrkonto die gutgeschriebenen \$ 90; V hätte somit an den Kreditgebühren einen Anteil von 23 %, vgl. Tab. 14.

besonderer Bedeutung, daß der Zeitwert des Wagens in möglichst kurzer Zeit die Restschuld des K übersteige. Nur dadurch erhalte der Gläubiger eine gewisse Sicherheit, daß K auf Grund seiner schon getätigten Investition ein Interesse behält, auch die letzten Ratenzahlungen vereinbarungsgemäß zu erfüllen ²⁵⁾).

Die Anzahlung soll bei Neuwagenverträgen deshalb so groß sein, daß nicht mehr als 90 % vom Händlernettopreis finanziert zu werden brauchen ²⁶⁾. Die Laufzeit des Vertrages soll bei Neuwagen 36 Monate nicht überschreiten ²⁷⁾. Entscheidend für den Ankauf eines Vertrages bleibt jedoch immer die Kreditwürdigkeit des einzelnen Käufers. Anzahlung und Laufzeit stellen demgegenüber gewissermaßen nur äußere Merkmale des Vertrages dar.

F stellt die Formulare, auf denen V und K den Teilzahlungsvertrag abschließen und stattet V mit weiteren Vordrucken wie beispielsweise mit Zinstabellen ²⁸⁾ aus, um je nach Kreditbetrag und Zinssatz die entsprechenden Kreditgebühren ablesen zu können ²⁹⁾. F behält sich in der Regel vor, V's Geschäftstätigkeit von Zeit zu Zeit zu überprüfen und insbesondere bei größeren Unregelmäßigkeiten die Bilanzen und Geschäftsberichte einzusehen. Bedeutsamer noch ist F's Möglichkeit, den Diskontsatz oder den Betrag im Sperrkonto zu erhöhen oder die Auszahlungen aus dem Sperrkonto zu unterbrechen, wenn F glaubt, einer weiteren Sicherung gegenüber V zu bedürfen ³⁰⁾.

II. DER TEILZAHLUNGSVERTRAG ZWISCHEN DEM KÄUFER UND DEM AUTOMOBILHÄNDLER

1. Vereinbarung der monatlichen Raten

Die Mehrzahl der amerikanischen Verbraucher sucht vor der endgültigen Kaufentscheidung mehrere Automobilhändler auf. K, der sich in der Regel schon für ein bestimmtes Fabrikat entschieden hat, interessiert sich dabei

²⁵⁾ GMAC, Manual S. 9.

²⁶⁾ Dies entspricht in etwa 25 % vom tatsächlichen Verkaufspreis oder 33 % vom empfohlenen Verkaufspreis, der jedoch auf Grund der fehlenden Preisbindung selten erzielt wird; diese Richtlinie hat sich seit den zwanziger Jahren nicht verändert, SELIGMAN, Vol. 1, S. 59; vgl. im übrigen Tab. 8 mit Fn. 1.

²⁷⁾ GMAC, Manual, S. 9/10; FMCC, Manual, S. 19; vgl. Tab. 9.

In den letzten Jahren wurde von Händler- wie von Verbraucherseite gefordert, die Höchstlaufzeit auf 48 Monate auszudehnen. Die Finanzierungsinstitute lehnen dies ab, weil es bei einer Laufzeit von 48 Monaten zu lang dauern würde, bis die Restschuld des K niedriger als der Zeitwert (Händlerpreis) des Wagens sei; vgl. die Skizze auf S. 25. Nach einer Untersuchung von GMAC ist bei einer Laufzeit von 48 Monaten der Wagenwert erst nach 26 Monaten höher als die Restschuld, Automotive New, 18. 1. 1971, S. 3.

²⁸⁾ Vgl. Form. 13. Manche F verpflichten V, nur die vereinbarten Zinstabellen zu benutzen, vgl. Form. 1, S. 1: Zif. A. (g).

²⁹⁾ Wegen der time-price doctrine enthalten diese Formulare keinen Hinweis auf das Finanzierungsinstitut, vgl. Form. 3, 4, 5.

³⁰⁾ FMCC, Richtlinien, Zif. 308, S. 2.

vor allem für das günstigste Preisangebot³¹⁾. Die Händler unterliegen keiner Preisbindung der zweiten Hand. Zudem werden die zur Inzahlungnahme angebotenen Gebrauchtwagen je nach den örtlichen Marktgegebenheiten und der jeweiligen Absatzsituation von den einzelnen Händlern verschieden bewertet.

Der Automobilverkäufer des Händlers wird versuchen, die Kaufentscheidung des K durch das Angebot einer Teilzahlungsfinanzierung zu beeinflussen³²⁾. Er ist dafür prozentual an dem Teil der Kreditgebühren beteiligt, den V von F erhält³³⁾. In dem Ermessen des einzelnen Automobilverkäufers liegt auch die Höhe des jeweiligen Zinssatzes; er ist naturgemäß daran interessiert, K einen möglichst hohen Zinssatz zu verkaufen.

Verschiedene Untersuchungen haben jedoch immer wieder ergeben, daß K gegenüber der Höhe des Zinssatzes relativ unempfindlich ist³⁴⁾. Die Höhe der monatlichen Raten ist für K von weit größerer Bedeutung. Dabei treffen sich die Interessen in dem Vereinbaren einer möglichst langen Laufzeit, da dies für K niedrige Raten und für V höhere Kreditgebühren bedeutet³⁵⁾. Auch die Anzahlung spielt für die Monatsraten eine Rolle. Hier kann K den größten Teil durch die Inzahlunggabe eines Gebrauchtwagens leisten und erfüllt damit auch in aller Regel die Richtlinien von F³⁶⁾.

Als Teilzahlungskäufer muß K eine Fahrzeugversicherung abschließen, die einer Vollkaskoversicherung mit Selbstbeteiligung entspricht³⁷⁾. Alle großen Verkaufsfinanzierungsgesellschaften haben nach 1945 eigene Ver-

³¹⁾ Nach einer Einkaufsstudie von FORD suchen 53 % der Käufer mindestens zwei Händler auf, zit. nach P. PASHIGIAN, *The Distribution of Automobiles: An Economic Analysis of the Franchise System*, Englewood Cliffs (N. J.) 1961, S. 46.

³²⁾ Nur in großen Betrieben wird diese Aufgabe von einem speziellen „Credit Manager“ ausgeübt, dessen Einsatz von den F verständlicherweise sehr empfohlen wird, vgl. GMAC, *Manual*, S. 19.

³³⁾ Im Durchschnitt sind dies 5 %; im Bsp. in Form. 4 wären dies 5 % von \$ 135; vgl. FARNSWORTH-HONNOLD, S. 579; BLACK, S. 200.

³⁴⁾ Vgl. vor allem JUSTER-SHAY, S. 3, 73, wonach bei einer Umfrage 82 % der Befragten keine Angaben über den Prozentsatz der bezahlten Kreditgebühren machen konnten. 1956 konnten in einer Umfrage zwei Drittel der Befragten nicht den Betrag der Kreditgebühren oder den Zinssatz ihres letzten Tz-Vertrages nennen, FRB-Survey I 1, S. 60. Diese Situation scheint sich durch Truth-in-Lending aber zu verbessern. 1971 konnte der FRB ein „significant improvement in the knowledge of consumers concerning the cost of their credit purchases“ berichten: 1969 hätten noch drei Fünftel der Befragten keine Auskunft über die Höhe der Kreditgebühren geben können, 15 Monate nach Einführung von Truth-in-Lending dagegen nur noch zwei Fünftel, Board of Governors of the Federal Reserve System, *Annual Report to Congress on Truth-in-Lending for the Year 1970*, Washington 1971 (zit. Truth-in-Lending), S. 8/9.

Da K in erster Linie die Höhe der Monatsraten im Auge hat, kann er gegenüber Veränderungen der Kreditgebühren relativ unempfindlich sein. Hätte der Automobilverkäufer im Beispiel in Form. 4 statt 6,5 % einen Zinssatz von 8,5 % vom ursprünglichen Kreditbetrag gewählt, hätte sich für K die Monatsrate nur um 3,7 % (\$ 3,75) erhöht; dagegen hätte sich der Anteil des Händlers an den Kreditgebühren, da der Diskontsatz unverändert bei 5 % vom ursprünglichen Kreditbetrag geblieben wäre, von \$ 135 auf \$ 270 genau verdoppelt. JUSTER-SHAY, S. 16/17, nehmen darüber hinaus an, daß K, solange er die Monatsraten tragen könne, bereit wäre, jeden Zinssatz zu bezahlen, da die Anschaffung eines Automobils K einen jährlichen Nutzungseffekt von ca. 30 % bringe.

³⁵⁾ Wären im Bsp. in Form. 4 statt 36 nur 24 Monatsraten vereinbart worden, hätte K monatlich \$ 149,37 statt \$ 99,58 zu bezahlen und die Kreditgebühren würden nicht \$ 585, sondern nur \$ 390 betragen.

³⁶⁾ Vgl. oben S. 13: Fn. 69 und Tab. 8.

³⁷⁾ Vgl. Form. 4, S. 1 a; Zif. 4 A, S. 2 a; Zif. 3.

sicherungsgesellschaften gegründet, die sich ganz auf diese Automobilversicherung spezialisiert haben³⁸⁾. Jeder Automobilhändler kann Versicherungsverträge vermitteln und er wird meist Agent der Versicherungsgesellschaft sein, mit der auch F zusammenarbeitet. K ist zwar die Wahl der Versicherung im Vertragsformular ausdrücklich freigestellt, die Mehrzahl der Teilzahlungskäufer schließt jedoch ihre Versicherung über V ab, so daß die Prämie in den Kreditbetrag einmündet und mitfinanziert wird³⁹⁾.

Vielverbreitet ist der Abschluß einer Restschuldversicherung, die bei Tod oder Arbeitsunfähigkeit von K die Zahlung der Raten übernimmt. Diese 1917 aufgekommene Versicherung fand in den zwanziger Jahren insbesondere bei der Automobil-Teilzahlung eine rasche Verbreitung. Die Prämie bildete meist eine Einheit mit den Kreditgebühren, so daß K vom Abschluß dieser Versicherung oft gar nichts wußte. Dadurch, daß K heute auf die Kosten dieser Versicherung und die Freiwilligkeit des Abschlusses ausdrücklich hinzuweisen ist⁴⁰⁾, ist die Zahl der Restschuldversicherungen zurückgegangen⁴¹⁾.

2. Kreditwürdigkeitsprüfung

Die ermittelten Monatsraten und sonstigen Zahlen hält der Automobilverkäufer in einem „Dealer's Work Sheet“ fest⁴²⁾. Dieses befindet sich meist auf der Rückseite einer anschließend von K auszufüllenden Kreditselbstauskunft⁴³⁾. Bei den Angaben des K wird besonderer Wert gelegt auf das

³⁸⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 71; PHELPS, Dealers, S. 64—66. GMAC, die schon 1925 eine eigene Versicherungsgesellschaft gründete, hat als Tochtergesellschaft die „Motors Insurance Corporation“ und FMCC „The American Road Insurance Company.“ Diese Tochtergesellschaften weisen wenig oder keinen Gewinn aus. Ihr Zweck liegt vielmehr darin, die Versicherungskosten so niedrig als möglich zu halten, um damit die Finanzierung von Automobilkäufen weiter zu fördern.

Nach Angaben verschiedener Finanzierungsinstitute spielen die Fragen der Versicherung in der Praxis eine immer bedeutendere Rolle und würden auf Grund steigender Reparaturkosten zugleich zu einem immer größeren Problem.

³⁹⁾ Vgl. Form. 4, S. 1 a; Zif. 4 A; Form. 3, S. 1: „Insurance“.

⁴⁰⁾ CCPA § 106. (b); KÖNIG, S. 22; vgl. Form. 4, S. 1 a; Zif. 4 C.

⁴¹⁾ Nach einer Information von GMAC war 1955 eine Restschuldversicherung bei 96,3 % der angekauften Tz-Verträge abgeschlossen worden. 1970 dagegen nur noch bei 41,4 % (FMCC gibt 48,5 % für 1970 an). Nach Angaben der First National City Bank, New York, haben „most of our automobile loans and contracts“ eine Restschuldversicherung. Für 1967 wird bei 67 % aller Verbraucherkredite der Abschluß einer Restschuldversicherung geschätzt, DAVIS-ETTER-BLYTHE-FREUND, The Regulation of Consumer Credit Insurance, 33 Law + Contemp. Probl. 718 (1968) S. 719, mit weiteren Einzelheiten zur Restschuldversicherung. Die Gewinne sollen bei dieser Versicherung außerordentlich hoch sein. Sie ist als „Geldmacherei“ deshalb oft kritisiert worden. Schon 1927 schrieb SELIGMAN, Vol. 1, S. 75: „Whether, however, this type of insurance is inherently sound, is perhaps open to question.“ Ende 1970 zahlte der Kaufhauskonzern MONTGOMERY WARD nach einem Vergleich in einer class action an 1,8 Mio. Kunden jeweils \$ 3.50 als Erstattung dafür, daß für diese Kunden der Abschluß einer Restschuldversicherung nicht eindeutig erkennbar war, „Insurance Today“, Journal of Commerce, 3. II. 1971, S. 5. Die class action ist geregelt in Federal Rules of Civil Procedure, rule 23 (a); abgedruckt mit weiteren Einzelheiten bei KÖNIG, S. 25/26.

⁴²⁾ Vgl. Form. 3, S. 2.

⁴³⁾ Vgl. Form. 3, S. 1.

Verhältnis von Einkommen zu Schulden und laufenden Verpflichtungen, auf die Dauer der Anstellung bei dem gleichen Arbeitgeber, des gleichen Wohnsitzes, sowie auf Name und Anschrift der nächsten Angehörigen.

Diese Auskünfte wurden in den ersten Jahren fast ausschließlich von den Händlern selbst überprüft und ausgewertet⁴⁴⁾. Mit dem Aufkommen der Non Recourse-Verträge wurde diese Aufgabe mehr und mehr von F übernommen. Heute überprüfen die Finanzierungsinstitute die Angaben des K, die von V telefonisch übermittelt werden, bei allen Non Recourse-Verträgen und als Service gegenüber V auch bei einer immer größer werdenden Zahl von Recourse-Verträgen. Während dies insbesondere für Großstadtgebiete gilt, nimmt V in ländlichen Gegenden die Kreditwürdigkeitsprüfung noch häufig selbst vor, da Informationen über K dort V i. d. R. besser zugänglich sind als F.⁴⁵⁾

K's Angaben werden telefonisch überprüft. Je nach erkennbarem Risiko erfolgt lediglich ein Anruf bei der von K angegebenen Bank oder es kommt zu einer eingehenderen Untersuchung unter Einschaltung einer Auskunftsei. Die Auswertung erfolgt bei den größeren F nach einem Punktsystem. Von besonderer Bedeutung ist dabei, ob K früheren Teilzahlungsverpflichtungen regelmäßig nachgekommen war⁴⁶⁾. Im übrigen versucht man zu erkennen, ob K hinsichtlich seiner finanziellen Verhältnisse in der Lage und auf Grund von charakterlichen Merkmalen gewillt zu sein scheint, die Ratenzahlungen zu erfüllen⁴⁷⁾. Das Ergebnis der Kreditwürdigkeitsprüfung liegt V meist nach wenigen Stunden vor⁴⁸⁾.

Wird die Kreditwürdigkeit des K abgelehnt, wird der Automobilverkäufer versuchen, mit K eine höhere Anzahlung oder eine kürzere Laufzeit zu vereinbaren. Gegebenenfalls werden zusätzliche Sicherheiten wie die Unterschrift eines zweiten Käufers oder die Stellung eines Bürgen verlangt⁴⁹⁾. Unter Umständen ist auch V bereit, eine besondere Haftung gegenüber F zu übernehmen⁵⁰⁾. Lehnt F die Kreditwürdigkeit des K endgültig ab, wird V in aller Regel keinen Teilzahlungsvertrag mit K abschließen⁵¹⁾.

⁴⁴⁾ SEIGMAN, Vol. 1, S. 69.

⁴⁵⁾ FARNSWORTH-HONNOLD, S. 579; GMAC, Richtlinien Zif. 903—7.

⁴⁶⁾ Vgl. Form. 3, S. 1: „Last car financed“, „Other installment obligations.“

⁴⁷⁾ FMCC, Richtlinien, Zif. 201, S. 6; BLACK, S. 46.

⁴⁸⁾ Nach den Untersuchungen von PASHIGIAN, S. 194, kaufen über 80 % aller K ihren Neuwagen bei einem Händler im Umkreis von 12 km.

⁴⁹⁾ Nach einer Information von FMCC werden bei etwa 10 % der angekauften Tz-Verträge ein zweiter Käufer, i. d. R. der Ehegatte, oder ein Bürge verlangt. Vgl. Form. 5, S. 2: „Guaranty“.

⁵⁰⁾ Z. B. „Partial Guaranty“ oder „Full Guaranty“, vgl. Form. 6, (s. oben S. 44). Manche F übernehmen von einem Händler nur eine bestimmte Quote von riskanten Verträgen, FMCC, Richtlinien, Zif. 201, S. 2.

⁵¹⁾ Nach einer Information von FMCC wird etwa ein Fünftel der angebotenen Verträge zunächst nicht angekauft und etwa 5 % aller Verträge werden endgültig abgelehnt. V könne dann zwar versuchen, den Vertrag an ein anderes Finanzierungsinstitut zu verkaufen oder ihn selbst übernehmen, fast immer würde V aber in diesem Fall auf ein Tz-Geschäft mit K verzichten.

Der Teilzahlungsvertrag wird erst bei der Lieferung des Wagens ausgefertigt und unterschrieben. V und K unterschreiben außerdem den Antrag für ein Eigentümerzeugnis (certificate of title). Die Kfz-Behörde wird dieses dem Sicherungsempfänger zustellen, während der Wagen auf den Namen von K registriert wird⁵²⁾. K erhält von V den Eintragungsnachweis (certificate of registration), die Nummernschilder und kann schließlich seinen neuen Wagen in Empfang nehmen. Für die erste Rate ist je nach Vereinbarung bis zu 45 Tage Zeit⁵³⁾.

III. DIE ABTRETUNG DES TEILZAHLUNGS-VERTRAGES AN DAS FINANZIERUNGSIINSTITUT

F bekommt die im „Dealer's Work Sheet“ errechneten Zahlen und K's Angaben zur Selbstauskunft von V telefonisch übermittelt. Hat V die Kreditwürdigkeit von K geprüft, hängt für F die Durchführung einer eigenen Untersuchung vom Einzelfall und von den allgemeinen Erfahrungen mit dem jeweiligen Händler ab. In aller Regel weiß V aber vor dem Abschluß des Teilzahlungsvertrages mit K, ob F bereit ist, diesen Vertrag anzukaufen⁵⁴⁾.

Zur Abtretung an F unterschreibt V auf dem Teilzahlungsvertrag eine Abtretungserklärung und unterwirft sich damit den im Vertragsformular ausgedruckten Bedingungen. Wie einige Ratenkaufgesetze ausdrücklich betonen, sind weitere Voraussetzungen zur Gültigkeit der Abtretung nicht zu erfüllen⁵⁵⁾.

Die Abtretung wird wirksam mit der Zusendung des Teilzahlungsvertrages an F oder mit der Auszahlung des Kaufpreises an V, je nachdem, was früher erfolgt⁵⁶⁾. Nach den Richtlinien überweist F den V zustehenden Betrag unmittelbar nach Eingang des Teilzahlungsvertrages. Einer nicht unbedeutenden Zahl von Händlern wurde jedoch aus Wettbewerbsgründen das Privileg eingeräumt, bei ihren Banken von F akzeptierte Sichtwechsel (sight drafts) vorzulegen. Unter Umständen erhält V damit den Betrag von seiner Bank schon bei Absendung des Teilzahlungsvertrages gutgeschrieben. F behält sich allerdings auch hier ein Rücktrittsrecht von etwa 10 Tagen

⁵²⁾ Vgl. oben S. 23.

⁵³⁾ Außerdem gibt es spezielle Farmer und Teacher Plans, wonach die Ratenzahlungen vor der Ernte bzw. während der Sommerferien ausgesetzt werden können, GMAC, Manual, S. 10, FMCC Manual, S. 20.

⁵⁴⁾ GMAC, Richtlinien, Zif. 903—2; FMCC kauft bei besonders zuverlässigen Händlern („unter 10 %“) die Verträge ohne jede vorherige Prüfung, behält sich in diesen Fällen aber ein Rücktrittsrecht innerhalb von 30 Tagen vor; FMCC, Manual, S. 21 u. Information von FMCC.

⁵⁵⁾ Vgl. Form. 4, S. 1 b: am Ende, S. 2 b: am Ende; z. T. werden im Rahmenvertrag vereinbarte Bedingungen wiederholt. CURRAN, S. 113.

⁵⁶⁾ Vgl. Form. 6, „Assignment“: letzter Satz.

vor⁵⁷⁾. F überweist V die in dem Teilzahlungsvertrag ausgewiesene Gesamtschuld abzüglich des vereinbarten Diskonts und des dem Sperrkonto gutzuschreibenden Betrages. Für die Gutschrift auf dem Sperrkonto erhält V einen Tagesauszug; im übrigen werden alle Vorgänge in einem monatlichen Kontoauszug zusammengefaßt.

IV. DIE BEZIEHUNGEN ZWISCHEN DEM KÄUFER UND DEM FINANZIERUNGSINSTITUT NACH DER ABTRETUNG

1. Vertragsabwicklung und Refinanzierung

Mit dem Verkauf des Teilzahlungsvertrages tritt F an die Stelle von V. F stellt sich K zunächst in einem Begrüßungsschreiben vor und teilt mit, daß K sich in allen Vertragsangelegenheiten an F wenden möge. Zugleich erhält K ein „coupon-book“; dieses enthält für jede Rate einen Kupon, auf den der zu zahlende Betrag und das jeweilige Fälligkeitsdatum aufgedruckt sind. Da jeder Kupon auch den jeweils bezahlten Gesamtbetrag ausweist, bekommt K von F während der Abzahlung ansonsten keine Mitteilungen oder Kontoauszüge⁵⁸⁾.

Wird der Vertrag vereinbarungsgemäß abgewickelt, schickt F nach Eingang der letzten Rate den Teilzahlungsvertrag mit einem Zahlungsvermerk an K zurück. Ebenso wird die Belastung auf dem Eigentumszeugnis gelöscht und dieses K übersandt. Schließlich erhält K von F ein Anerkennungsschreiben, das von großem Nutzen für künftige Abzahlungsgeschäfte ist⁵⁹⁾. K ist grundsätzlich auch zu jeder Zeit berechtigt, die ganze Teilzahlungsforderung vorzeitig abzulösen⁶⁰⁾. In diesem Fall ist F verpflichtet, die unverbrauchten Kreditgebühren K gutzuschreiben⁶¹⁾; diese werden im allgemeinen nach der sogenannten Rule of 78 errechnet⁶²⁾.

Etwa jedem siebten Teilzahlungskäufer wird im Lauf seiner Ratenzahlungen ein Zahlungsaufschub gewährt⁶³⁾. Dabei stundet F die in Frage kommenden Raten und vereinbart mit K neue Fälligkeitsdaten. Wurde der

⁵⁷⁾ Bei FMCC sollen es etwa 50 % der Händler sein, Information von FMCC; GMAC, Richtlinien, Zif. 323.

⁵⁸⁾ Vgl. FARNSWORTH-HONNOLD, S. 594; nur in den Anfangsjahren hatte V auch den Einzug der Raten übernommen, SELIGMAN, Vol. 1, S. 69.

⁵⁹⁾ K erhält manchmal sogar eine Art Ausweis: eine solche „Identification Card“ ist abgebildet bei R. COLE, Consumer and Commercial Credit Management, 3. Auflage, Homewood-Nobleton 1968, S. 132.

⁶⁰⁾ Vgl. Form. 4, S. 1 d: „Notice to Buyer“, Zif. 3. (a).

⁶¹⁾ Je nach Staat kann F eine Bearbeitungsgebühr zwischen § 10 und § 25 abziehen, CURRAN, S. 105 und Chart. 16.

⁶²⁾ Vgl. Form. 4, S. 1 a: Zif. 13; bei einer Laufzeit von 12 Monaten ergibt die Summe aus 1 bis 12 = 78 (bei 24 Monaten 300, bei 36 Monaten 666); nach dem ersten Monat hat F von den Kreditgebühren also 12/78 verdient; zahlt K die ganze Forderung nach der 6. Rate, kann F 57/78 der Kreditgebühren behalten.

Bei einer vorzeitigen Ablösung durch K muß im übrigen auch V einen entsprechenden Teil seines Finanzierungsgewinns zurückzahlen; GMAC, Manual, S. 18; die Rule of 78 wurde auch in den UCCC aufgenommen, UCCC §§ 2 210, 3 210.

⁶³⁾ Bei GMAC waren es 1970 14,5 %, Information von GMAC.

Teilzahlungsvertrag auf Recourse-Basis abgetreten, ist die Zustimmung von V erforderlich; anderenfalls trägt F das Kreditrisiko allein⁶⁴⁾. Wird die Fälligkeit um mehr als 90 Tage hinausgeschoben, kommt es zu einem Refinancing Agreement, indem F und V einen neuen Ratenzahlungsplan vereinbaren⁶⁵⁾.

Als die Zinsbeschränkungen und Aufklärungsvorschriften noch weniger umfangreich waren, wurden solche Refinancing Agreements häufig zu Lasten von K abgeschlossen. So war es in früheren Jahren beispielsweise üblich, Teilzahlungsverträge mit einer so hohen Endrate (balloon payment) zu vereinbaren, daß K bei der letzten Rate gezwungen war, über eine Refinanzierung zu verhandeln. Infolge der verschiedenen gesetzlichen Regelungen sind heute jedoch zumindest bei Automobilteilzahlungsverträgen balloon payments fast ganz verschwunden⁶⁶⁾.

2. Verzug des Käufers

Die Finanzierungsinstitute bemühen sich, den Einzug der Raten und das Mahnwesen so effektiv und zugleich so rationell wie möglich zu gestalten. Ein energisches Mahnverfahren ist bei der Automobilteilzahlung von besonderer Bedeutung, weil der Kaufgegenstand rasch an Wert verliert⁶⁷⁾. Eine erste Mahnung erhält K deshalb schon wenige Tage nach der Fälligkeit einer Rate. Bleiben auch weitere schriftliche und telefonische Mahnungen ergebnislos, versuchen zumindest die überregionalen Gesellschaften, mit K ein persönliches Gespräch zu führen⁶⁸⁾. Dieser direkte Kontakt habe sich gegenüber dem Einsatz von speziellen Inkasso-Büros als überlegen erwiesen, da eine größere Chance bestünde, mit K zu einer individuellen Lösung zu kommen. Recourse-Händler werden von der ersten Mahnung benachrichtigt und um eine entsprechende Unterstützung gebeten. Für diese Händler ist im übrigen die Qualität von F's Mahnwesen von großer, finanzieller Bedeutung⁶⁹⁾.

Die Sicherstellung des finanzierten Fahrzeugs wird von F als letzte Möglichkeit betrachtet, um einen größeren Verlust zu vermeiden⁷⁰⁾. F entschließt sich dazu im allgemeinen nur, wenn die Rate seit mindestens 30

⁶⁴⁾ GMAC, Richtlinien, Nr. 1009.

⁶⁵⁾ Vgl. Form. 12; 1970 3,1 % bei GMAC u. ca. 5 % bei FMCC, Information von GMAC und FMCC.

⁶⁶⁾ K muß beispielsweise darauf hingewiesen werden, daß jede Rate, die den Betrag der übrigen Raten um mehr als das Doppelte übersteigt, ein „balloon payment“ darstellt; vgl. Form. 4, S. 1 a; Zif. 10; Reg. § 226.8 (a) (3); UCC § 2.405.

Während 1955 noch 7 % aller Automobil-Tz-Verträge ein balloon payment aufwiesen, waren es 1970 bei Neuwagen nur noch 0,5 % und bei Gebrauchtwagen 0,2 %, FRB-Survey IV, S. 52; FRB, G 25, 16. III. 1971, S. 4, 5; vgl. KÖNIG, S. 41/2.

⁶⁷⁾ Aus der Skizze auf S. 25 geht hervor, daß ein Neuwagen im ersten Jahr in sechs Wochen durchschnittlich \$ 100 an Wert verliert.

⁶⁸⁾ GMAC, Richtlinien, Nr. 1000; PHELPS, Dealers, S. 72 ff.

⁶⁹⁾ Man sprach bei FMCC offen aus, daß der Anteil der sichergestellten Fahrzeuge bei Non Recourse-Verträgen auch deshalb geringer sei als bei Recourse-Verträgen, (vgl. oben S. 45; Fn. 16) weil man sich bei Non Recourse mehr um K bemühe, da der Vertrag an V nicht zurückabgetreten werden könne.

⁷⁰⁾ COLE, S. 327; PHELPS, Installment Credit, S. 68; vgl. Tab. 15.

Tagen fällig ist und K nicht einmal die Zahlung eines Teilbetrages angeboten hat. In etwa der Hälfte aller Fälle sind die in Verzug geratenen K von sich aus bereit, den Wagen zu übergeben⁷¹⁾. In den übrigen Fällen wird F, das in dem Rahmenvertrag mit V die Sicherstellung übernommen hat, versuchen, den Wagen „without breach of the peace“ auf dem Wege der Selbsthilfe zurückzuholen. Diese Methode habe sich als die einfachste und billigste erwiesen; zugleich bestünde durch den direkten Kontakt mit K die Möglichkeit, einen gewissen „good will“ des Kunden zu erhalten⁷²⁾. F meldet die durch Selbsthilfe erfolgte Wiederinbesitznahme bei der Polizei und hat sie auf einem vorgeschriebenen Formular auch der Kfz-Behörde mitzuteilen⁷³⁾.

Ist es nicht möglich, den Wagen in Selbsthilfe wieder in Besitz zu nehmen, ist F gezwungen, auf dem Wege einer Herausgabeklage die Sicherstellung durch den Gerichtsvollzieher (Sheriff) zu erreichen. Nach übereinstimmenden Angaben verschiedener Finanzierungsgesellschaften ist dies jedoch bei nur etwa 1 % aller Sicherstellungen erforderlich.

In einem eingeschriebenen Brief bestätigt F dem Käufer die Sicherstellung und weist zugleich auf die Möglichkeit hin, den Wagen auszulösen. F, das naturgemäß an einem Auslösen sehr interessiert ist, bemüht sich um eine entsprechende Vereinbarung mit K und wird deshalb auch mit einer Verwertung des Fahrzeugs nicht vor Ablauf von zwei Wochen beginnen⁷⁴⁾. Tatsächlich löst etwa jeder achte Käufer seinen sichergestellten Wagen aus⁷⁵⁾. K muß dabei im allgemeinen auf Grund einer Verfallklausel die gesamte Restschuld zuzüglich der entstandenen Kosten bezahlen.

Wurde der Vertrag auf Recourse-Basis abgetreten, muß F den Wagen innerhalb von 90 Tagen nach der Wiederinbesitznahme zu V bringen. Während V an F damit die Restforderung abzüglich der nicht verbrauchten Kreditgebühren und Versicherungsprämien zu bezahlen hat, trägt F die Kosten der Sicherstellung, übernimmt gewisse Aufwendungen im Zusammenhang mit der Versicherung und ersetzt abhandengekommene Radios, Batterien u. ä.⁷⁶⁾.

Der zurückgenommene Wagen wird in jedem Fall von F, bzw. bei Recourse von V, wieder verkauft. Hatte K von dem Kreditbetrag mehr als 60 % bezahlt, muß dieser Verwertungsverkauf den Vorschriften des Uniform Commercial Code entsprechen, er muß insbesondere den Anfor-

⁷¹⁾ Information von GMAC und FMCC.

⁷²⁾ Nach Informationen von FMCC werden spezielle Agenturen nur bei etwa 20 % der Sicherstellungen beauftragt.

⁷³⁾ FMCC, Richtlinien, Nr. 831, S. 9.

⁷⁴⁾ FARNSWORTH-HONNOLD, S. 587.

⁷⁵⁾ GMAC berichtet, daß 1970 15 % (FMCC: 12 %) der sichergestellten Fahrzeuge ausgelöst wurden. Nach einer Information der First National City Bank, New York, wurden dort 1971 sogar fast die Hälfte aller sichergestellten Fahrzeuge ausgelöst, s. dazu unten S. 56: Fn. 93.

⁷⁶⁾ GMAC, Manual, S. 14–16; FMCC, Manual, S. 22/23. Nach Angaben von FMCC betragen die Kosten für die Wiederinbesitznahme im Durchschnitt etwa \$ 25. GMAC gibt als Durchschnitt \$ 45 an, GMAC, Studie in Washington (D. C.) in Beantwortung einer Umfrage der National Commission on Consumer Finance (NCCF, vgl. CCPA Title IV), Brief vom 30. VII. 1971 (zit. Studie); die Ergebnisse der NCCF-Untersuchung sollen 1973 veröffentlicht werden. In früheren Jahren hatte diese Kosten der Recourse-Händler zu tragen, FARNSWORTH-HONNOLD, S. 597.

derungen von „commercially reasonable“ genügen⁷⁷⁾. Von dem bevorstehenden Verkauf wird K im allgemeinen 10 Tage vorher benachrichtigt⁷⁸⁾.

Während die Händler die sichergestellten Fahrzeuge im Rahmen ihres Gebrauchtwagenangebots veräußern können, verkaufen die Finanzierungsinstitute diese Wagen auf sogenannten „Auto Auctions“ oder an den Gebrauchtwagenhandel⁷⁹⁾. Über zwei Drittel der Wiederinbesitznahmen erfolgen vor der zwölften Ratenzahlung von K.⁸⁰⁾ Entsprechend der Skizze von S. 25 ist K's Restschuld im Durchschnitt jedoch erst nach der 15. Ratenzahlung geringer als der Händlerpreis des Wagens. Der Verwertungsverkauf erbringt deshalb nur in wenigen Ausnahmefällen einen Mehrerlös für K⁸¹⁾. K's Haftung für eine etwaige Differenz zwischen Veräußerungserlös und Restschuld ist im Teilzahlungsvertrag ausdrücklich erwähnt und F bzw. V werden K nach der Sicherstellung des Wagens noch einmal schriftlich darauf hinweisen⁸²⁾.

Der Gläubiger wird zunächst versuchen, zu einer gütlichen Einigung mit K zu kommen. Bleiben diese Versuche erfolglos und handelt es sich nicht nur um einen unbedeutenden Betrag, wird sich der Gläubiger um ein deficiency judgment bemühen, ein vollstreckbares Urteil, das Bestand und Höhe der Restforderung feststellt. Ist ein deficiency judgment ergangen, wird das Gericht auf Antrag des Gläubigers schließlich eine Lohnpfändung veranlassen⁸³⁾.

B. DER GESCHÄFTSABLAUF BEI DEN ANSCHAFFUNGSDARLEHEN

K bemüht sich um ein Anschaffungsdarlehen in den meisten Fällen erst, wenn er sich bereits für den Kauf eines bestimmten Neu- oder Gebrauchtwagens interessiert. Mit dem Automobilverkäufer haben oft schon gewisse Vorverhandlungen stattgefunden und K ist über den Preis orientiert⁸⁴⁾.

⁷⁷⁾ Vgl. Form. 4, S. 1 b: „Notice to Buyer“, Zif. 3. (c); vgl. oben S. 28.

⁷⁸⁾ Vgl. Form. 4, S. 2 a: Zif. 5, Abs. III; der Code verlangt eine „reasonable notification“, UCC § 9—504. (3). Vgl. oben S. 29; Fn. 155.

⁷⁹⁾ Allein in den um New York gruppierten Staaten an der Ostküste finden wöchentlich an 21 verschiedenen Punkten solche Gebrauchtwagen-Versteigerungen statt. Diese Auto-Auctions sind dabei von den Versteigerungen zu unterscheiden, die nur durchgeführt werden, um in Form eines public sale die Verwertungsvorschriften zu erfüllen, die in Wirklichkeit aber nur Zwischenverkäufe darstellen. Diese Versteigerungen werden im folgenden zur Unterscheidung mit public sale bezeichnet; vgl. oben S. 28.

⁸⁰⁾ Nach einer Statistik von GMAC 70 %, davon 10 % vor der ersten Rate; nach Paul McCracken — James MAO-Cedric FRICKE, Consumer Installment Credit and Public Policy, XVII Michigan Business Studies Nr. 1, Michigan 1965, S. 124/125, erfolgten 1960 bei Neuwagen knapp 70 % und bei Gebrauchtwagen über 90 % der Sicherstellungen vor der 10. Ratenzahlung.

⁸¹⁾ Es liegt nahe, daß K den Wagen bei einem zu erwartenden Überschuß vorher selbst verkaufen würde, FARNSWORTH-HONNOLD, S. 597.

⁸²⁾ Vgl. Form. 4, S. 2 a: Zif. 5, Abs. II; FMCC, Richtlinien, Nr. 641, S. 12; GMAC, Richtlinien, Nr. 1103—4

⁸³⁾ Näheres unten S. 97 ff.

⁸⁴⁾ Die First Natl. City Bank in New York weist in einem Prospekt darauf hin, daß es keine Rolle spiele, ob das Kaufinteresse für einen bestimmten Wagen abends oder am Wochenende entstünde, da K telefonisch zu jeder Zeit ein Anschaffungsdarlehen beantragen könne. Nach Auskunft der First National City Bank hält man es für möglich, daß besonders kreditwürdige Kunden in Zukunft sogar ihren Autokauf mit dem sogenannten revolving credit account finanzieren können; das revolving credit account ist einem Überziehungskredit bei vorher vereinbarten, monatlichen Rückzahlungen vergleichbar. Einzelheiten dazu bei COLE, S. 87—100.

Bei F ist zunächst ein Kreditantrag auszufüllen. Dabei kann K in aller Regel schon den Händler und den in Frage kommenden Wagentyp angeben⁸⁵⁾. Dem Antrag folgt eine Selbstauskunft des K. Bei der Kreditwürdigkeitsprüfung durch F gibt es keine prinzipiellen Unterschiede zum Abzahlungskauf. Jedoch beurteilen die Finanzierungsinstitute das Kreditrisiko bei der Vergabe von Anschaffungsdarlehen erheblich kritischer. Dies wird auch darin deutlich, daß bei Barkrediten im Verhältnis längere Laufzeiten und höhere Anzahlungen bzw. Eigenleistungen mit K vereinbart werden⁸⁶⁾.

Der Darlehnsvertrag wird in der Regel vor dem Kauf des Wagens abgeschlossen. F wird deshalb auch berechtigt, die genauen Fahrzeugdaten nachträglich in den unterschriebenen Vertrag einzusetzen⁸⁷⁾. Entsprechend den Vorschriften des Uniform Commercial Code wird der Darlehnsvertrag security agreement genannt und F bekommt ein security interest am Wagen eingeräumt⁸⁸⁾. Die Vereinbarungen bezüglich des Sicherungsgegenstandes stimmen mit denen beim finanzierten Abzahlungskauf nahezu überein. So sind für den Wagen bestimmte Versicherungen abzuschließen und K ist gewissen Verfügungsbeschränkungen unterworfen⁸⁹⁾.

Das Darlehen wird weiterhin gesichert durch eine promissory note, auf die im Darlehnsvertrag mehrfach Bezug genommen wird⁹⁰⁾. Diese promissory note stellt ein abstraktes Zahlungsversprechen des K dar, das nach wertpapierrechtlichen Grundsätzen übertragen werden kann. Die promissory note wird zusammen mit dem Darlehnsvertrag ausgefertigt und von K unterschrieben.

Der Kaufvertrag zwischen V und K ist für den Automobilhändler wirtschaftlich wie rechtlich ein Barverkauf. F erhält von K eine Kopie dieses Kaufvertrags und überweist dann in aller Regel den Darlehnsbetrag im Auftrag und Namen von K direkt an V.

Wie beim Abzahlungskauf bestimmen sich bei Verzug des K die Rechte und Pflichten der Parteien nach den Vorschriften des Code⁹¹⁾. F kann sich insbesondere in den Besitz des Wagens bringen, den Wagen verwerten und wegen eines Fehlbetrages weiter gegen K vorgehen⁹²⁾. Auf Grund der relativ zurückhaltenden Politik der Finanzierungsinstitute sind jedoch nach übereinstimmenden Angaben die Sicherstellungen und damit die Verluste bei den Anschaffungsdarlehen erheblich geringer als beim finanzierten Abzahlungskauf⁹³⁾.

⁸⁵⁾ Vgl. Form. 11, S. 1.

⁸⁶⁾ Entsprechende Tabellen bei MOORE-KLEIN, S. 8, 15, 19, für Anschaffungsdarlehen und Abzahlungskäufe bei Geschäftsbanken von 1956—1965, vgl. oben S. 15.

⁸⁷⁾ Vgl. Form. 9, S. 1: am Ende.

⁸⁸⁾ In Form. 9 der First Natl. City Bank werden daneben noch die traditionellen Begriffe chattel mortgage, mortgagor und mortgagee benutzt.

⁸⁹⁾ Vgl. Form. 9, S. 2: Zif. 1, 2, 3.

⁹⁰⁾ Vgl. Form. 9, S. 1: oben, S. 2: Zif. 1, 4—7.

⁹¹⁾ Vgl. oben S. 27 ff. und 81 ff.

⁹²⁾ Vgl. Form. 9, S. 2: Zif. 5 u. 6.

⁹³⁾ Nach Angaben der First Natl. City Bank, N. Y., machen die Sicherstellungen bei Anschaffungsdarlehen nur „den Bruchteil von einem Prozent“ aus; vgl. im übrigen oben S. 15.

Die rechtliche Ausgestaltung

A. DIE RECHTLICHE AUSGESTALTUNG BEIM FINANZIERTEN ABZAHLUNGSKAUF

I. DER RAHMENVERTRAG ZWISCHEN DEM HÄNDLER UND DEM FINANZIERUNGSMITTELGEBER

1. Voraussetzungen

In mehr als der Hälfte der Staaten bedarf F zum Ankauf von Teilzahlungsverträgen einer staatlichen Konzession. Entsprechende Regelungen enthalten die Ratenkaufgesetze oder besondere Licensing Acts¹⁾. Darüber hinaus gibt es in einigen Staaten Bestimmungen bezüglich einer gewissen Kontrolle und Überwachung der Finanzierungsinstitute, soweit diese nicht schon einer staatlichen Bankaufsicht unterliegen. Beispielsweise ist der Entzug der Konzession möglich, wenn ein Käufer vorsätzlich von F getäuscht wurde²⁾. Neben dem Schutz des Verbrauchers dienen diese Vorschriften aber vor allem dem Erfassen der an der Teilzahlungsfinanzierung beteiligten Institute³⁾. Die Small Loan Laws gehen in den behördlichen Eingriffsmöglichkeiten erheblich weiter.

Der Uniform Consumer Credit Code verlangt eine Konzession nur bei der Vergabe von Krediten mit einem Jahreszinssatz von 18 % oder mehr. Es müssen sich jedoch alle Kreditgeber bei einem staatlichen Administrator registrieren lassen. Dieser wurde mit weitgehenden Befugnissen ausgestattet, Verwaltungsanordnungen zu erlassen und Unterlassungsklagen (cease and desist order) zu erheben⁴⁾. Die Bedeutung des Administrator ist aber vor allem in der Möglichkeit zu sehen, jederzeit Untersuchungen wegen zu vermutender Verstöße (investigation on probable cause) gegen Vorschriften des UCCC einzuleiten⁵⁾.

¹⁾ CURRAN, Chart. 20. In zahlreichen Staaten bedarf auch V, der die Tz-Verträge aus eigenen Mitteln finanziert, einer Lizenz; vgl. Michigan Comp. Laws (1948) § 492 102.

²⁾ Vgl. Sales Finance Company Licensing Act, New York Banking Law (1962), Art. 11-B, § 495.1 (c). Besonders ausführlich auch Massachusetts Ann. Laws (1954) ch. 255 B, §§ 5, 7, 25. Aufsichtsbehörde ist in den meisten Staaten der Attorney General oder der State Bank Commissioner.

³⁾ Vgl. CURRAN, S. 117.

⁴⁾ UCCC §§ 6.101—6.203.

⁵⁾ UCCC § 6.106; vgl. dazu R. BRAUCHER, Administrative Enforcement including Licensing, 26 Bus. Law. 907 (1971), S. 911; nach Barbara CURRAN, Administration and Enforcement under the Uniform Consumer Credit Code, 33 Law and Contemp. Probl. 738 (1968), S. 738, sehen die Verfasser des UCCC den Administrator vor allem als „educator, coordinator, watch-dog, investigator and enforcer of compliance“. Vgl. JORDAN-WARREN, UCCC, 419—422; SHAY, UCCC, 516—522.

Auf Grund der Administrative-Licensing Statutes braucht V in etwa der Hälfte der Staaten eine Konzession, um Automobile verkaufen zu können⁶⁾ Diese Gesetze regeln zum Schutz von K die Verkaufspraktiken der Händler und nehmen zugunsten von V Einfluß auf die Beziehungen der Hersteller zu ihren Händlern⁷⁾. Nur in wenigen Fällen enthalten sie spezielle Regelungen bezüglich der Abzahlungsgeschäfte. So ist es in einigen Staaten den Herstellern ausdrücklich verboten, V in irgendeiner Weise zu beeinflussen, seinen Teilzahlungsvertrag an ein bestimmtes Finanzierungsinstitut zu verkaufen⁸⁾.

Diese Frage war Ende der dreißiger Jahre hochaktuell. Die Federal Trade Commission untersuchte Vorwürfe der unabhängigen F gegen die Automobilhersteller und deren Finanzierungsinstitute. 1938 erhob das Justizministerium Anklage gegen die drei großen Hersteller wegen Verstoßes gegen den Sherman Act⁹⁾. Ihnen wurde vorgeworfen, die eigenen Finanzierungsinstitute zu bevorzugen und zudem Druck auf die Händler auszuüben, die Teilzahlungsverträge an die F der Hersteller zu verkaufen.

Vor Eröffnung des Hauptverfahrens stimmten Ford und Chrysler einem Prozeßvergleich zu. Sie verpflichteten sich, auf eine Bevorzugung irgendwelcher Finanzierungsinstitute und auf die Ausübung jeglichen Drucks zu verzichten; vor allem aber lösten sie ihre Verbindungen zu der Universal Credit Corporation bzw. Commercial Credit Company¹⁰⁾. Im November 1939 wurde General Motors im strafrechtlichen Teil des Verfahrens für schuldig befunden¹¹⁾. Im sich daran anschließenden Zivilverfahren gelang es jedoch nicht, GM oder GMAC Wettbewerbsverstöße nachzuweisen. Nach einem endlosen Ringen kam es erst 1952 zu einem Vergleich. Während GM sich verpflichtete, die unabhängigen Finanzierungsinstitute nicht zu diskriminieren und die Händler nicht einer entsprechenden Beeinflussung auszusetzen, konnte GMAC als Tochtergesellschaft von GM bestehen bleiben¹²⁾.

⁶⁾ Übersicht bei MACAULAY, S. 35—38; bei der Abtretung des Tz-Vertrages an F garantiert V, im Besitz dieser Konzession zu sein, vgl. Form. 4, S. 2 b: „Sellers Recommendation“.

⁷⁾ Vorbild dafür waren entsprechende Gesetze in Wisconsin 1935 und 1937, Wis. Laws 1935, ch. 474, at 748 und Wis. Laws 1937, ch. 377, at 602.

⁸⁾ Vgl. Wisconsin Motor Vehicle Time Sales Act, Wis. Stat (1963). § 218.01 (7) (a): „No manufacturer of motor vehicles . . . shall induce or coerce . . . any retail motor vehicle dealer . . . to sell . . . any retail installment sales contract . . . to a specified sales finance company . . .“.

⁹⁾ Act of Congress of July 2, 1890, ch. 647, 26 stat. 209, 15 U. S. C. §§ 1 ff. „An Act to Protect Trade and Commerce against unlawful Restraints and Monopolies.“

¹⁰⁾ Vgl. oben S. 5: Fn. 27.

¹¹⁾ United States v. General Motors Corp., 121 F. 2d 376, (7th Cir. 1941).

¹²⁾ United States v. General Motors, Civil No. 2177, (N. D. Illinois, July 28, 1952) approved by Judge La Buy July 28, 1952. Der Vergleich ist abgedruckt in 1952 CCH Trade Cases Nr. 67-324.

GM war als der eigentliche Sieger aus der Schlacht hervorgegangen und SKILTON, S. 365, bemerkt dazu: „In the battle of titans, some might say that Government met its match.“ Ford und Chrysler hatten 1938 in ihren Prozeßvergleichen vereinbart, daß sie die Trennung von ihren F nur aufrechtzuerhalten brauchten, wenn sich auch GM von GMAC trennen müsse. Ford gründete deshalb auch 1959 als Tochtergesellschaft die FMCC und Chrysler 1960 die Chrysler Financial Corporation.

Auch in der Literatur ist umstritten, ob in den zwanziger und dreißiger Jahren Druck auf die Händler wegen des Ankaufs von Teilzahlungsverträgen ausgeübt wurde¹³⁾. Allgemeine Übereinstimmung besteht jedoch darüber, daß es in den letzten zwanzig Jahren keine diesbezüglichen Klagen der Händler mehr gegeben hat¹⁴⁾. Die Händler sind heute frei in der Wahl ihrer Finanzierungsinstitute¹⁵⁾. Rechtlich gebieten dies Antitrust Laws wie beispielsweise der Sherman Act, spezielle Bestimmungen in einigen einzelstaatlichen Abzahlungsgesetzen und die 1938 und 1952 von den Herstellern geschlossenen Vergleiche. Wirtschaftlich ergibt sich das aus dem Wettbewerb um den Ankauf der Teilzahlungsverträge.

2. Vertragsinhalt

Mit der Unterschrift des V unter einen auf „Purchase and Sale of Security Agreements“ bezogenen, an F gerichteten Brief und mit F's Gegenzeichnung ist ein Rahmenvertrag über den Verkauf bzw. Ankauf von Teilzahlungsverträgen zustande gekommen¹⁶⁾. Der Brief ist ein von F entworfener Formularvertrag, in den die zuvor ausgehandelten, finanziellen Vereinbarungen eingesetzt werden und der im übrigen die allgemeinen Bedingungen des F zum Ankauf von Teilzahlungsverträgen enthält¹⁷⁾.

Dabei liegt kein Rahmenkreditvertrag vor. Rechtlich gesehen verhandeln F und V nicht über die Gewährung von Kredit, sondern über die Abtretung von Forderungen. Zudem wird für den Ankauf der Teilzahlungsverträge im Gegensatz zur Lagerfinanzierung, wo es sich um ein echtes Kreditgeschäft handelt, kein Kreditrahmen vereinbart¹⁸⁾. Der Grund dafür liegt einmal in dem gegenseitigen Wettbewerb der Finanzierungsinstitute, zum andern verpflichtet der Abschluß des Rahmenvertrages weder den Händler, F auch tatsächlich Verträge anzubieten, noch das Finanzierungsinstitut, von V Verträge anzukaufen. Entsprechend der Terminologie des Code haben F und V deshalb zwar ein „agreement“, aber keinen „contract“ abgeschlossen¹⁹⁾.

Im Rahmenvertrag werden Garantien des V vereinbart, die dieser mit jedem Verkauf eines Teilzahlungsvertrages an F übernimmt²⁰⁾. Diese Garantien gelten unabhängig von der sogenannten Recourse- oder Non

¹³⁾ Befähend SKILTON, S. 301; verneinend SELIGMAN, Vol. 1, S. 82.

¹⁴⁾ MACAULAY, S. 30.

¹⁵⁾ Vgl. aber die Einschränkung oben S. 42: Fn. 2.

¹⁶⁾ Vgl. Form. 1, S. 2; am Ende ein solcher Brief ist auch abgedruckt bei FARNSWORTH-HONNOLD, S. 3661, bei den überregionalen F quittiert V den Empfang des Prospekts, vgl. Form. 2. „The receipts represent the basic retail dealer agreements“, FMCC, Richtlinien, Nr. 302, S. 1.

¹⁷⁾ Vgl. Form. 1, Zif. C; bei den überregionalen F sind die finanziellen Vereinbarungen in gesonderten Schreiben enthalten.

¹⁸⁾ Während bei GMAC ein Kreditrahmen nicht existiert, wird er bei FMCC in den Richtlinien erwähnt: dies habe aber nur für interne Zwecke Bedeutung, der Händler wisse davon meist nichts. Information von FMCC und Richtlinien, Nr. 301, S. 5.

¹⁹⁾ UCC §§ 1-201 (3), (11).

²⁰⁾ Vgl. Form. 1, S. 1: Zif. A „Warranties“.

Recourse-Haftung, die nur für den Fall des K-Verzugs Bedeutung hat. Sie stehen gewissermaßen vor der Klammer. So garantiert V u. a., daß beim Abschluß des Teilzahlungsvertrages mit K die gesetzlichen Bestimmungen beachtet wurden, daß die Angaben über K der Wahrheit entsprechen, soweit V dies beurteilen kann, daß K die angegebene Anzahlung tatsächlich geleistet und V diese nicht finanziert hat, und daß der Wagen an K geliefert und auf K's Namen eingetragen worden ist. V verpflichtet sich, ohne Rücksicht auf Verschulden den Vertrag zurückzukaufen und F den ausstehenden Betrag inklusive der entstandenen Kosten zu bezahlen, wenn eine dieser Bedingungen und Garantien nicht erfüllt wird. Diese Garantieerklärung gilt dabei unabhängig von dem Bestehen der Hauptschuld und V verzichtet auf die Einrede der Vorausklage²¹⁾.

Im Rahmenvertrag wird auch die Haftung des V bei Verzug des K festgelegt. Bei Recourse bleibt das Kreditrisiko mit gewissen Einschränkungen bei V, bei Non Recourse wird es von F übernommen²²⁾. In der Vergangenheit gab es Repurchase-Pläne, bei denen V sich lediglich verpflichtete, den von F sichergestellten Wagen zu einem Schätzpreis zurückzukaufen. Der Vertrag selbst blieb beim Finanzierungsinstitut, das auch das Risiko für eine eventuell noch bestehende Restforderung gegen K zu tragen hatte²³⁾. Es kann jedoch vermutet werden, daß auch schon in früheren Jahren Repurchase in zahlreichen Fällen Rückkauf des ganzen Vertrages bedeutete und V an F dafür die gegen K noch bestehende Forderung zu bezahlen hatte²⁴⁾. Heute bedeuten Repurchase- wie Recourse-Plan²⁵⁾ Rückabtretung des Teilzahlungsvertrages an V, der damit wieder an die Stelle von F tritt. Das entspricht auch der Regelung im Code²⁶⁾.

Die finanziellen Vereinbarungen zwischen F und V bezüglich Diskontsatz und Sperrkonto werfen keine besonderen rechtlichen Probleme auf. Scharfe Kritik wurde allerdings geübt, als die Finanzierungsinstitute in den fünfziger Jahren begannen, die Teilzahlungsverträge zu einem vorher vereinbarten Diskontsatz anzukaufen. Die Tatsache, daß V die Kreditgebühren unabhängig von F festsetzen könne, bedeute für die Händler eine „hunting license“, K möglichst hohe Kreditgebühren zu verkaufen²⁷⁾. In diesem Zusammenhang wurden auch die Auszahlungen aus dem Sperr-

²¹⁾ Vgl. Form. 1, S. 2; Zif. E.

²²⁾ Vgl. oben S. 43 ff. Bei den überregionalen F unterschreibt V nach den allgemeinen Bedingungen entweder eine Recourse- oder eine Non Recourse-Empfangsbestätigung, vgl. Form. 2.

²³⁾ Einen solchen Repurchase-Plan beschreiben SELIGMAN, Vol. 1, S. 76 und BIEBERSTEIN, S. 81.

²⁴⁾ Vgl. FRB-Survey I 2, S. 164; FARNSWORTH-HONNOLD, S. 579/580, (mit einem Repurchase-Plan von 1956).

²⁵⁾ Vgl. oben S. 44 mit Fn. 7.

²⁶⁾ UCC § 9—504.(5): „A person who is liable to a secured party under a guaranty, indorsement, repurchase agreement or the like and who receives a transfer of collateral from the secured party or is subrogated to his rights has thereafter the rights and duties of the secured party.“

²⁷⁾ So 1961 Senator Douglas in einem Hearing zu dem geplanten Truth in Lending Act, zit. nach BLACK, S. 200.

konto kritisiert. Man sprach von dem Effekt einer „reverse competition“: Die F wetteiferten mit möglichst hohen Auszahlungen um die Gunst der V, so daß K zwangsläufig immer höhere Kreditgebühren zu zahlen habe²⁸⁾.

Es kam seinerzeit zu zahlreichen Gesetzesvorschlägen und in vier Staaten wurden Gesetze erlassen, um den Anteil der Händler an den Kreditgebühren zu beschränken²⁹⁾. Heute sind solche Bestimmungen nur noch in Ohio in Kraft; der Anteil der Händler an den Kreditgebühren darf dort 2 % vom ursprünglichen Kreditbetrag nicht übersteigen³⁰⁾. Tab. 7 zeigt für den allgemeinen Durchschnitt, daß die „hunting license“ nicht die befürchteten Auswirkungen hatte. Diese Zahlen sagen allerdings über Einzelfälle nichts aus³¹⁾. Immerhin bleibt zu bezweifeln, ob ein wirksames Vorgehen gegen überhöhte Kreditgebühren überhaupt durch ein Beschneiden des Händleranteils möglich ist. Richtiger scheint der von den meisten Ratenkaufgesetzen, vom CCPA und vom UCCC eingeschlagene Weg, die Kreditgebühren nur von der Verbraucherseite zu betrachten und gegebenenfalls sowohl durch Informations- und Aufklärungsvorschriften wie durch Höchstzinssätze einzuschreiten³²⁾.

Im übrigen enthalten die Ratenkaufgesetze und der UCCC keine speziellen Vorschriften bezüglich dieses Rahmenvertrages. In einer Reihe von Staaten wird lediglich darauf hingewiesen, daß die Ratenkaufgesetze keinen Einfluß auf die freien Vereinbarungen zwischen dem Händler und dem Finanzierungsinstitut nehmen wollen³³⁾.

²⁸⁾ BLACK, S. 195. Robert W. JOHNSON, *Rate Competition*, 26 Bus. Law. 777 (1971) S. 784.

²⁹⁾ Wisconsin Stat. Ann. (1958) § 218.01; Ohio Rev. Code Ann. (1958) § 1317.08; Michigan Comp. Laws (1948) § 492.115. Der Supreme Court von Wisconsin bestätigte seinerzeit ausdrücklich das Recht des Commissioner of Banks, solche Beschränkungen des Händleranteils zu erlassen; *GMAC v. Comm'r of Banks*, 45 N. W. 2d 83 (Wisconsin 1950), rehearing denied, 46 N. W. 2d 328 (Wisconsin 1951). Eine entsprechende Entscheidung fällt auch der Ohio Supreme Court in *Teegardin v. Foley, Motor Vehicle Dealers' + Salesmen's Licensing Bd.*, 143 N. E. 2d 824 (Ohio 1957).

³⁰⁾ Während 2 % vom ursprünglichen Kreditbetrag einem Anteil von etwa 30 % von den durchschnittlichen Kreditgebühren entsprächen, erhalten die Händler jetzt bei Neuwagenfinanzierungen im Durchschnitt tatsächlich etwa 20 % von den Kreditgebühren, vgl. Tab. 14. Der Indiana Supreme Court, *Dept. of Financial Institutions v. Holt*, 108 N. E. 2d 629 (Indiana 1952), sah in solchen Bestimmungen den verfassungswidrigen Versuch einer gesetzlichen Preisfestsetzung. In Wisconsin und Michigan wurden die Bestimmungen vom Gesetzgeber wieder außer Kraft gesetzt.

³¹⁾ Die Probleme des Verbraucherkredits mit den sogenannten „low income consumers“ behandelt ausführlich David CAPLOWITZ, *The Poor Pay More*, Taschenbuchausgabe, New York 1967, zur Frage der ausbeuterischen Gläubiger insbes. S. 137–155; dazu auch Consumer Legislation and the Poor, Note in 76 Yale L. J. 745 (1967) und Homer KRIPKE, *Gesture and Reality in Consumer Credit Reform*, 44 N. Y. U. L. Rev. 1 (1969, zit. *Gesture*) S. 13–37.

³²⁾ Von Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Urteilsbegründung des Indiana Supreme Court, *a. a. O.*, S. 635, wo u. a. ausgeführt wird: „The interest of the public is concerned with the total finance charge, and not with the prices at which these contracts pass between the retail seller and the licensee.“

³³⁾ Vgl. N. Y. Auto Act § 302.1 (a).

II. DER TEILZAHLUNGSVERTRAG ZWISCHEN DEM KÄUFER UND DEM AUTOMOBILHÄNDLER

1. Die Aufklärungs- und Informationspflichten gegenüber dem Käufer

Es war von Anfang an ein wesentliches Ziel der einzelstaatlichen Ratenkaufgesetze, den Verbraucher vor Abschluß des Abzahlungsgeschäftes ausführlich über die Bedingungen und Bestimmungen des Teilzahlungsvertrages zu informieren. Eine einheitliche Rechtsgrundlage für solche disclosure-Vorschriften brachte jedoch erst der CCPA, der zugleich eine konsequente Fortführung des Gedankens, Verbraucherschutz durch Aufklärung, bedeutet³⁴⁾. Es kann als Hauptanliegen von Truth-in-Lending angesehen werden, K einen „informed use of credit“ zu ermöglichen³⁵⁾. Im Mittelpunkt steht dabei die Bestimmung, bei allen Kreditgebühren den tatsächlichen Jahreszinssatz anzugeben. Daneben ist, wie auch in zahlreichen Ratenkaufgesetzen, der Gesamtbetrag der Kreditgebühren mitzuteilen³⁶⁾. In den Vertragsformularen sind dafür die Begriffe „annual percentage rate“ und „finance charge“ zu verwenden und zugleich im Druck hervorzuheben³⁷⁾.

Die Kreditgebühren selbst müssen alle Aufwendungen umfassen, die K durch die Teilzahlung entstehen. Davon ausgenommen sind nur amtliche Gebühren und Steuern, wenn sie einzeln aufgeführt werden³⁸⁾. Die Kosten für eine Restschuldversicherung brauchen nur dann nicht in den Kreditgebühren enthalten zu sein, wenn K durch eine zusätzliche Unterschrift seinen ausdrücklichen Wunsch zum Abschluß dieser Versicherung zu erkennen gibt³⁹⁾. Dies gilt in ähnlicher Weise für die Fahrzeugversicherung, wo K auf die genauen Kosten und die freie Wahl des Versicherungsagenten hinzuweisen ist⁴⁰⁾.

Auch die Reihenfolge der einzelnen Positionen bei der Berechnung der Gesamtschuld ist durch den CCPA nunmehr einheitlich festgelegt⁴¹⁾. K muß über die Zahl, Höhe und Fälligkeit der einzelnen Raten informiert werden, ebenso über eventuelle Verzugsgebühren und über die Gutschrift für unverbrauchte Kreditgebühren bei einer vorzeitigen Ablösung der Teilzahlungsforderung⁴²⁾. Während schon nach den meisten Ratenkauf-

³⁴⁾ Soweit keine Unvereinbarkeit mit den Vorschriften des CCPA besteht, haben die entsprechenden Vorschriften der Ratenkaufgesetze auch weiterhin Geltung, CCPA § 111 (a).

³⁵⁾ CCPA § 102 Skeptisch dazu KRIPKE, *Gesture*, S. 7/8, der befürchtet, daß Truth-in-Lending insbesondere in „poverty areas“ und Gettos geringen Effekt haben wird, da die Geschäfte niedrige Finanzierungsgebühren, dafür aber einen um so höheren Verkaufspreis ausweisen werden. Nach der Annahme des CCPA schreibt Kenneth McLEAN, *The Federal Consumer Credit Protection Act*, 24 *Bus. Law.* 199 (1968) S. 207: „... now we have largely solved the problems of middle class America. I think we still have peculiar problems with low income consumers“.

³⁶⁾ CCPA § 128 (a) (6), (7).

³⁷⁾ Vgl. Form. 4, S. 1a: Zif. 6, 9; Reg. 226.6 (a), 8 (b) 2.

³⁸⁾ CCPA § 106; Reg. 226.4; vgl. Form. 4, S. 1 a: Zif. 4 D—G.

³⁹⁾ Einzelheiten dazu bei DAVIS-ETTER-BLYTHE-FREUND, S. 725—727.

⁴⁰⁾ CCPA § 106 (b), (c); vgl. Form. 4, S. 1 a: Zif. 4 A + C; Einzelheiten bei KÖNIG, S. 23.

⁴¹⁾ CCPA § 128 (a); Reg. 226.8 (c); vgl. Form. 4, S. 1: Zif. 1—7.

⁴²⁾ CCPA § 128 (a) (9); Reg. 226.8 (b) (4), (6), (7); vgl. Form. 4, S. 1 a: Zif. 11, 13.

gesetzen eine eindeutige Identifizierung der Parteien und des Vertragsgegenstandes erforderlich ist, verlangt der CCPA zusätzlich eine genaue Beschreibung des security interest⁴³⁾.

Grundsätzlich müssen die gesetzlich vorgeschriebenen Hinweise und Informationen K vor Abschluß des Teilzahlungsvertrages in einer deutlich erkennbaren und unmißverständlichen Form erteilt werden. Damit aber wird die Gestaltung des Vertragsformulars weitgehend vom Gesetz bestimmt⁴⁴⁾. So muß ein Teilzahlungsvertrag im Staat New York mit „Retail Installment Contract“ überschrieben sein, er darf nur mit einer Mindestbuchstabengröße bedruckt werden, wobei gewisse Teile wiederum hervorzuheben sind, und die Bestätigung der Aushändigung einer Vertragskopie kann nur unmittelbar über K's Unterschrift erscheinen⁴⁵⁾.

Zu vollständigen disclosure-Vorschriften gehören auch gewisse Anforderungen an die Werbung. Der CCPA hat sich hier gewissermaßen für ein Konzept des Alles-oder-Nichts entschieden. Der Kreditgeber muß in seiner Werbung entweder die gesamten, für Durchschnittskunden üblichen Konditionen wie Laufzeit, Anzahlung, Zahl und Höhe der Raten und insbesondere den Jahreszinssatz mitteilen oder aber sich mit allgemein gehaltenen Anpreisungen begnügen⁴⁶⁾. Gerade die Information über den Jahreszinssatz soll dabei dem Verbraucher den Preisvergleich erleichtern und den Wettbewerb unter den Finanzierungsinstituten verstärken. Bis zum Sommer 1972 hatten jedoch weder die Geschäftsbanken noch die überregionalen Verkaufsfinanzierungsgesellschaften eine Aufzählung der einzelnen Kreditkonditionen und damit den Jahreszinssatz in ihre Werbung aufgenommen, sie begnügten sich vielmehr mit unverbindlichen Formulierungen⁴⁷⁾. Auch der FRB mußte deshalb in seinem letzten Truth in Lending-Jahresbericht zugeben, daß bei der Werbung das Aufzählen der einzelnen Konditionen sich auf einem „level lower than desirable“ befinde⁴⁸⁾.

⁴³⁾ Vgl. N. Y. Auto Act § 302.4; CCPA § 128 (a) (10); Reg. 226.8 (b) (4); vgl. Form. 4, S. 1 a: Zlf. 12

⁴⁴⁾ Dies war auch die Antwort auf eine diesbezügliche Frage bei GMAC, warum das von GMAC verwendete Vertragsformular einen so altmodischen und relativ unübersichtlichen Eindruck mache; vgl. Form. 4.

⁴⁵⁾ N. Y. Auto Act § 302.2, 3; vgl. auch Reg. 226.6 (a): „All numerical amounts and percentages shall be stated in figures and shall be printed in not less than the equivalent of 10-point type, 975-inch computer type, or elite size type-written numerals . . .“.

⁴⁶⁾ CCPA §§ 141–145; Reg. 226.10; vgl. KÖNIG, S. 26, 27; die entsprechende Regelung des UCCC ist, mit Ausnahme einer Generalklausel, die jede falsche oder irreführende Werbung verbietet, an diese Vorschriften des CCPA angeglichen worden. UCCC § 2.313; die Ratenkaufgesetze enthalten so gut wie keine Bestimmung bezüglich der Werbung.

⁴⁷⁾ Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Werbung heute einen Jahreszinssatz von etwa 12 % zu nennen hätte, während in früheren Jahren mit 6 % vom ursprünglichen Kreditbetrag geworben wurde. Diese seinerzeit allgemein übliche „Six Percent“- oder „Six Percent Time Payment Plan“-Werbung wurde von der Federal Trade Commission verboten, da es sich nicht um die Angabe des tatsächlichen Jahreszinssatzes handele und damit eine Irreführung des Verbrauchers vorliege, FRB-Survey I 1, S. 59. Zu dem Recht des Verbrauchers auf Information und insofern im weiteren Sinn zu den disclosure-Gesetzen gehört auch der am 25. IV. 1971 als Title VI des CCPA in Kraft getretene Fair Credit Reporting Act. Das Gesetz stellt Richtlinien auf für die Arbeit der Auskunfteien und gibt K Einblick in die Karteikarten, um die Verbraucher wirksamer vor falschen Kreditauskunften schützen zu können.

⁴⁸⁾ FRB, Truth-in-Lending 1972, S. 17.

Bei Verstößen gegen die Vorschriften des CCPA muß F an K einen Schadensersatz (civil liability) in Höhe der doppelten Kreditgebühren leisten. Vorsätzliche Zuwiderhandlungen können zudem mit Gefängnis oder mit Geldstrafen bis zu \$ 5 000 geahndet werden. Dabei ist von besonderer Bedeutung, daß neben den einzelstaatlichen Gerichten dafür auch die Bundesgerichte zuständig sind. Die Durchsetzung dieser Vorschriften ist Aufgabe der Bundesaufsichtsbehörde des jeweiligen Finanzierungsinstituts, ansonsten ist die Federal Trade Commission zuständig⁴⁹⁾. Da im übrigen der Federal Reserve Board eine mit den Vorschriften des CCPA vergleichbare Durchsetzbarkeit der UCCC-Bestimmungen noch nicht als gegeben ansah, wurde die nach CCPA § 123 mögliche Befreiung von der Geltung der Truth-in-Lending Bestimmungen für den UCCC zunächst noch nicht erteilt⁵⁰⁾.

2. Die Gebührenbeschränkungen

Höchstzinssätze formulierten die Ratenkaufgesetze erst, als sich mehr und mehr die Erkenntnis durchsetzte, daß der Verbraucher mit disclosure-Vorschriften allein nicht ausreichend geschützt werden konnte⁵¹⁾. Zum Vorbild wurde der im Jahr 1935 nur auf den Abzahlungskauf von Automobilen bezogene Retail Installment Sales Act von Wisconsin: Die Automobile sind in verschiedene Altersklassen eingeteilt, für die jeweils entsprechende Höchstzinssätze gelten.

Dabei wird der Zinssatz in den meisten Staaten in Dollar per \$ 100 pro Jahr ausgedrückt, was einem Jahreszinssatz vom ursprünglichen Kreditbetrag entspricht⁵²⁾. Bei Neuwagen-Finanzierungen liegt die Obergrenze zwischen \$ 7 und \$ 9 per \$ 100 p. a.⁵³⁾. Neben einigen anderen Staaten verzichtet auch Kalifornien auf eine altersmäßige Abstufung und bestimmt als Höchstzinssatz generell 1 0/0 pro Monat vom ursprünglichen Kreditbetrag⁵⁴⁾.

Wie nunmehr der CCPA und der UCCC, so schreiben auch die meisten Ratenkaufgesetze schon vor, daß in den Kreditgebühren mit Ausnahme

⁴⁹⁾ CCPA §§ 108, 112, 130.

⁵⁰⁾ Brief des FRB vom 26. VII. 1968, abgedruckt bei CCH, Consumer Protection, S. 275; vgl. oben S. 38: Fn. 193 diese Befreiung wurde später jedoch Oklahoma erteilt, wo der UCCC am 1. VII. 1969 in Kraft getreten war, FRB, Truth-in-Lending 1971, Appendix A, S. 3.

⁵¹⁾ Vgl. oben S. 36.

⁵²⁾ Vgl. Wis. Stat. Ann. (1963) § 218.01. (65) (b): „1. Class 1: Any new motor vehicle — \$ 7 per \$ 100 per annum.

2. Class 2: Any used motor vehicle designated by the manufacturer by a year model of the same or 2 years prior to the year in which the sale is made — \$ 9 per \$ 100 per annum.

3. Class 3: Any used motor vehicle . . . not more than 4 years prior to the year in which the sale is made — \$ 12 per \$ 100 per annum.

4. Class 4: . . . more than 4 years . . . \$ 13 per \$ 100 per annum“. „Der tatsächliche, auf den jeweils noch ausstehenden Kreditbetrag berechnete Jahreszinssatz ist nicht ganz doppelt so hoch, vgl. oben S. 34: Fn. 177.

⁵³⁾ CURRAN, S. 101.

⁵⁴⁾ Cal. Auto Act § 2982 (c).

amtlicher Abgaben und der Versicherungskosten alle Aufwendungen enthalten sein müssen, die K im Zusammenhang mit der Teilzahlung entstehen⁵⁵⁾.

Der Uniform Consumer Credit Code umfaßt jede Art von Verbraucherkredit. Er mußte sich deshalb ähnlich wie 1916 das Uniform Small Loan Law für ein System gestaffelter Höchstgrenzen entscheiden. Für die ersten \$ 300 eines Kredits ist ein tatsächlicher Jahreszinssatz von maximal 36 % zulässig, für die nächsten \$ 700 maximal 21 % und für den Betrag über \$ 1 000 bis zu 15 %⁵⁶⁾. Dabei hat sich der UCCC zu Höchstzinssätzen entschlossen, weil diese mittlerweile zu einer festen Tradition im amerikanischen Verbraucherkreditwesen geworden sind. Sie waren zudem von den Verbraucherverbänden gefordert worden und dürften auch im Hinblick auf die unübersehbare Zahl von Kreditanbietern und die großen sozialen Unterschiede bei den Verbrauchern als Schutzmaßnahme nach wie vor erforderlich sein⁵⁷⁾.

Die Verfasser des UCCC wollen mit dieser Regelung jedoch keine bestimmten Kreditgebühren festlegen, sondern lediglich Obergrenzen angeben, damit sich darunter die eigentlichen Zinssätze nach Angebot und Nachfrage im freien Wettbewerb bilden können⁵⁸⁾. Zudem geht man davon aus, daß die zahlreichen Verbraucherschutzvorschriften des UCCC die Unkosten der Finanzierungsinstitute erhöhen werden; legte man dabei aber die weit niedrigeren Höchstzinssätze zahlloser Ratenkaufgesetze zugrunde, bestünde die Gefahr, daß den weniger kreditwürdigen Konsumenten keine Darlehen mehr zugänglich wären und diese damit auf den schwarzen Markt gedrängt werden würden⁵⁹⁾.

In einigen Staaten gelten bisher weder die Höchstzinssätze eines Ratenkaufgesetzes noch die des UCCC. Für diese Fälle haben die überregionalen Finanzierungsinstitute interne Zinslimits aufgestellt, die V beim Abschluß des Vertrages mit K zu beachten hat⁶⁰⁾. Die FMCC geht sogar noch einen

⁵⁵⁾ Vgl. N. Y. Auto Act § 303.4.

⁵⁶⁾ UCCC § 2.201; damit sind beispielsweise bei einem in zwölf gleichen Monatsraten rückzahlbaren Kredit von \$ 1 500 Kreditgebühren bis zu 25,1 % erlaubt, UCCC, Comment zu § 2.201.

⁵⁷⁾ Vgl. KÖNIG, S. 32/33 mit weiteren Nachweisen dazu. 1970 gab es allein ca. 13 800 Geschäftsbanken und ca. 4 300 Tz-Institute, Finance Facts 1971, S. 62.

⁵⁸⁾ UCCC, Comment zu § 2.201. Vgl. JORDAN-WARREN, UCCC, S. 388—394. Die bisherigen Untersuchungen der NCCF (vgl. oben S. 54: Fn. 76) bestätigen, daß sich die Kräfte des freien Wettbewerbs bei hohen Obergrenzen besser entfalten als bei niedrigen Höchstzinssätzen, Milton SCHÖBER, Findings of National Consumer Finance Commission, Banking J. of the Am. Bankers Ass., 5 July, 1972) S. 6.

⁵⁹⁾ Tab. 7 zeigt, daß der durchschnittliche Jahreszinssatz bei dem finanzierten Abzahlungskauf eines Neuwagens bei 6,5 % vom ursprünglichen Kreditbetrag liegt und sich damit in vielen Staaten schon jetzt unmittelbar unter der Höchstgrenze von 7 % vom ursprünglichen Kreditbetrag befindet.

Insgesamt wird aber vermutet, daß die Vorschriften des UCCC den Wettbewerb unter den Finanzierungsinstituten erhöhen und damit im Durchschnitt niedrigere Kreditgebühren bringen werden, Robert SHAY, The Impact of the UCCC upon the Market for Consumer Installment Credit, 33 Law + Cont. Prob. 753 (1968, zit. Impact) S. 757.

⁶⁰⁾ GMAC, Richtlinien Nr. 200—7: „It is a condition of our purchase of contracts that the time price differential be within limits which we regard as fair and reasonable“. Aufstellung der internen Höchstzinssätze bei Richtlinien, Nr. 206.

Schritt weiter, indem sie nur Verträge ankauft, die sowohl unter dem gesetzlichen wie unter dem internen Höchstzinssatz liegen⁶¹⁾.

Nahezu alle Ratenkaufgesetze erlauben übereinstimmend eine einmalige Verzugsgebühr in Höhe von 5 % des fälligen Betrages, höchstens jedoch \$ 5, wenn die Rate seit mindestens 10 Tagen fällig ist. Diese Regelung hat auch der UCCC übernommen⁶²⁾. Weitere Mahngebühren sind nur in wenigen Staaten zugelassen. Sie müssen „reasonable“ und im Vertrag ausdrücklich vorgesehen sein⁶³⁾. Anwaltskosten können in der Regel in Höhe von 15 % des fälligen Betrages in Rechnung gestellt werden. Die Verfasser des UCCC konnten sich in diesem Punkt nur auf eine Alternativlösung einigen, so daß es den Einzelstaaten überlassen bleibt, diese Kosten dem Gläubiger oder dem Schuldner aufzubürden⁶⁴⁾.

Zahlreiche Ratenkaufgesetze beschränken bei der Stundung von einer oder mehreren Raten den zusätzlichen Zinssatz auf 1 % pro Monat. Nach dem UCCC darf höchstens der bereits im Teilzahlungsvertrag berechnete Zinssatz verwendet werden⁶⁵⁾. Bei einer Refinanzierung gilt der alte Vertrag als vorzeitig zurückgezahlt und K bekommt den nach der Rule of 78 berechneten Teil der noch nicht verbrauchten Kreditgebühren gutgeschrieben. In den Ratenkaufgesetzen wie im UCCC dürfen die Kreditgebühren für solche Refinancing Agreements die vorgeschriebenen Höchstzinssätze nicht überschreiten. Im übrigen sind wie bei einem normalen Teilzahlungsvertrag die disclosure-Bestimmungen von Truth-in-Lending zu beachten⁶⁶⁾.

3. Die Sicherheiten für den Verkäufer

a) Die dinglichen Sicherheiten

K räumt dem Händler im Teilzahlungsvertrag ein security interest am Wagen ein. Damit werden die Teilzahlungsforderungen, die Erfüllung der übrigen von K vertraglich übernommenen Verpflichtungen sowie eventuelle Aufwendungen, die von V für das Fahrzeug zu leisten sind, gesichert⁶⁷⁾.

Bei der Vereinbarung dieses Sicherungsrechts besteht in aller Regel noch das von V bei der Lagerfinanzierung einem Kreditinstitut eingeräumte security interest. Dieses erlischt mit dem Bezahlen des Lagerwagens, wozu

⁶¹⁾ So ist z. B. in Californien der gesetzliche Höchstzinssatz 12 % vom urspr. Kreditbetrag (1 % pro Monat), der interne Höchstzinssatz von FMCC liegt bei Neuwagen dagegen bei 9 %, FMCC, Richtlinien, Nr. 102, S. 1.

⁶²⁾ Vgl. Form. 4, S. 1 a: Zif. 11; UCCC § 2.203.

⁶³⁾ Cal. Auto Act § 2982 (c); der UCCC erlaubt solche zusätzlichen collection costs nicht, UCCC § 2.414.

⁶⁴⁾ UCCC § 2.413. Alt. A. u. B.; vgl. Form. 4, S. 2 a: Zif. 4. Alle Staaten, die bisher den UCCC angenommen haben, haben sich für UCCC § 2.413 Alt. B entschieden: dem Schuldner können Anwaltskosten in Höhe von 15 % des fälligen Betrages in Rechnung gestellt werden. Man hat damit einen „Verbraucherschutz“ abgelehnt, den letzten Endes auch die Verbraucher zu bezahlen gehabt hätten, die ihre Tz-Verpflichtungen vereinbarungsgemäß erfüllen.

⁶⁵⁾ N. Y. Auto Act § 306.1; UCCC § 2.204.

⁶⁶⁾ Reg. § 226.8 (j); UCCC § 2.205.

⁶⁷⁾ Vgl. Form. 4, S. 1 a: Zif. 12.

es üblicherweise aber erst nach dem Vertragsabschluß mit K kommt⁶⁸). Die Vereinbarung mit dem Lagerfinancier (trust receipt) erlaubt es V jedoch, den Wagen aus dem Lagerbestand im gewöhnlichen Geschäftsgang („in the ordinary course of trade“) an einen Verbraucher zu verkaufen. Während K in diesem Fall bei einem Barkauf das unbelastete Eigentum am Wagen erhielte, erwirbt er als Abzahlungskäufer das im Teilzahlungsvertrag festgelegte Anwartschaftsrecht frei von irgendwelchen Ansprüchen des Lagerfinanziers⁶⁹).

Erfüllt das Geschäft des Händlers mit K nicht die Voraussetzungen eines Verkaufs „in the ordinary course of trade“, werden K's Rechte von dem security interest des Lagerfinanziers auch dann nicht beeinträchtigt, wenn K „a buyer in the ordinary course of business“ ist. Nach der Definition in UCC § 1—201 (9) muß K in diesem Fall den Wagen in gutem Glauben von einem Automobilhändler gekauft haben; vor allem aber darf K nicht wissen, daß durch diesen Verkauf Rechte Dritter verletzt werden. Dabei genügt es allerdings nicht, wenn der Lagerfinancier sein security interest publiziert hat und K lediglich von dem Bestand dieses Sicherungsrechts Kenntnis hat⁷⁰). Der Code schützt also den Verbraucher, der in gutem Glauben von einem Händler kauft, weitgehend vor Ansprüchen Dritter⁷¹).

Mit seiner Unterschrift unter den Teilzahlungsvertrag erkennt K zugleich die Lieferung des Wagens durch V an⁷²). V hat also seinerseits geleistet, das Sicherungsgut wurde in dem Vertrag beschrieben und K hat ein Recht darauf erhalten, daß das security interest mit dem Bezahlen der letzten Rate wieder gelöscht wird. Mit der Ausfertigung und Unterzeichnung des Teilzahlungsvertrages ist somit für V das Sicherungsrecht an dem Wagen wirksam entstanden und durchsetzbar⁷³). Da es sich um ein security interest am Kaufgegenstand zur Sicherung der Kaufpreisforderung handelt, liegt nach der Terminologie des Code ein „purchase money security

⁶⁸) Vgl. das bei FARNSWORTH-HONNOLD, S. 571—576, abgedruckte „Floor-Plan Agreement“, Zif. 5: „On the same day Dealer sells any item of Inventory financed hereunder, Dealer will pay Bank the then unpaid principal balance applicable to said item.“ Bezeichnend dafür ist auch, daß V den Erlös aus dem Verkauf des Tz-Vertrages mit dem Kredit zur Lagerfinanzierung verrechnen kann, wenn er in beiden Fällen mit dem gleichen Finanzierungsinstitut zusammenarbeitet; GMAC, Manual, S. 4; FMCC, Manual, S. 9.

⁶⁹) Vgl. GILMORE, § 26.9, S. 705/706. „Floor-Plan Agreement“, a. a. O., Zif. 5; UCC § 2—403 (1); das security interest des Lagerfinanziers erstreckt sich gegenüber V jedoch auch auf den Erlös aus dem Verkauf des Wagens, also auch auf die Forderung gegen K aus dem Tz-Vertrag, UCC § 9—306.

⁷⁰) UCC §§ 9—307 (1), 2—403 (2); bei der Lagerfinanzierung publizieren die Finanzierungsinstitute ihr security interest immer durch das Einreichen eines Financing Statement nach UCC § 9—302; dieses umfaßt die Sicherungsrechte an allen im Inventar des Händlers befindlichen Wagen, UCC § 9—402 (1); vgl. Form. 14.

⁷¹) K erwirbt frei von Ansprüchen des Lagerfinanziers: Weisel v. Mc Bride, 156 A. 2d 613 (Pennsylvania 1959); Sterling Acceptance Co. v. Grimes, 168 A 2d 600 (Pennsylvania 1961); K wird sogar geschützt, wenn er von V kein certificate of title erhalten hat: Main Investment Co. v. Gisolfi, 199 A. 2d 535 (Pennsylvania 1964); sogar ein Händler kann sich als „buyer in the ordinary course of business“ qualifizieren: GMAC v. Anacone, 197 A. 2d 506 (Maine 1964).

⁷²) Vgl. Form. 4, S. 1 a: 1. Satz.

⁷³) UCC §§ 9—203, 9—204; vgl. In re Harmon, U. S. D. C., 6 UCC Rep. Serv. 1280 (Connecticut 1969, mit dem Antrag für ein certificate of title ist noch kein security agreement vereinbart).

interest“ vor. Dies bedeutet, daß das Sicherungsrecht des V Vorrang hat vor konkurrierenden Sicherungsrechten anderer Gläubiger, wenn V sein security interest innerhalb von 10 Tagen nach der Übernahme des Wagens durch K publiziert ⁷⁴⁾).

Diese Publikation erfolgt inzwischen in fast allen Staaten durch Eintragung des security interest auf dem Eigentümerzeugnis (certificate of title) ⁷⁵⁾. Im Rahmenvertrag mit F hat V sich verpflichtet, die Ausstellung dieses Eigentümerzeugnisses und die entsprechende Eintragung bei der zuständigen Behörde zu veranlassen und es gehört zu den Grundsätzen der Finanzierungsinstitute, nur F als Sicherungsempfänger eintragen zu lassen. Damit geht auch das certificate of title in den Besitz von F über ⁷⁶⁾. Bei einer, von F nur in wenigen Ausnahmefällen zugelassenen, Eintragung des Händlers muß sich dieser zuvor bereiterklären, daraus für F entstehende Verluste zu übernehmen ⁷⁷⁾. Das Einreichen eines Financing Statement, das in einigen Staaten zur Publizierung des security interest notwendig ist, wird grundsätzlich von F übernommen. Aus Kostengründen wird in diesen Fällen das Sicherungsrecht jedoch nur bei außerordentlichen Risiken publiziert ⁷⁸⁾.

Für den Händler ist die Publizierung seines security interest zunächst nur von Bedeutung, wenn es ihm nicht gelingt, den Teilzahlungsvertrag an ein Finanzierungsinstitut zu verkaufen. In diesem Fall würde aber die 10-Tage-Frist des „purchase money security interest“ ausreichen, die Eintragung als Sicherungsempfänger zu erlangen, so daß V damit geschützt wäre bzw. Vorrang hätte vor anderen Gläubigern des K.

Neben der Vereinbarung des security interest behält V sich auch das Eigentum am Wagen vor ⁷⁹⁾. Nach VOLD erhält K zunächst einen „beneficial ownership“ ⁸⁰⁾. Die Terminologie ist in den einzelnen Staaten jedoch nicht einheitlich. K stellt als „owner“ den Antrag auf die Ausstellung eines certificate of title und die ausstellende Behörde bescheinigt K „the lawful owner of the motor vehicle“ zu sein ⁸¹⁾. Dagegen werden in Californien und in einigen anderen Staaten V bzw. F als „legal owner“ auf dem certificate of title eingetragen. Diese Unterschiede haben aber ebenso wie der Vor-

⁷⁴⁾ UCC §§ 9—107 (a), 9—312 (4), 9—301 (2).

⁷⁵⁾ Vgl. oben S. 23/24.

⁷⁶⁾ UCTA § 10; vgl. FMCC, Manual, S. 19 „It is the Dealers responsibility to see that FMCC's title retention or lien interest is noted on the certificate of title.“ Ebenso GMAC, Manual, S. 11.

⁷⁷⁾ GMAC, Richtlinien, Nr. 908—3 B „Letter of Indemnity“.

⁷⁸⁾ GMAC, Richtlinien, Nr. 908—3: „As a matter of general practice, however, branches will follow the procedure of not filing.“; FMCC, Richtlinien, Nr. 205, S. 1, 2.

⁷⁹⁾ Vgl. Form. 4, S. 2 a: Zif. 1. Zum besseren Verständnis wird in diesem Zusammenhang „title“ mit „Eigentum“ übersetzt, obgleich die beiden Begriffe sich nicht völlig decken; zu beachten ist dabei jedoch die Gleichsetzung von „title“ mit „property“ in UCC § 2—401 (1).

⁸⁰⁾ L. VOLD, S. 285.

⁸¹⁾ UCTA § 6; vgl. Form. 8, unten; vgl. dazu VOLD, S. 283: Fn 7 mit den formalen Unterschieden im einzelnen. Die Situation wird gekennzeichnet durch die Formulierung: „Expressed loosely and familiarly, a conditional seller may put it in conversation that the goods belong technically to the seller but practically to the buyer“, VOLD, a. a. O., S. 282.

behalt des Eigentums selbst keinerlei Bedeutung für die Sicherung der Forderung gegen den Käufer. Wie oben ausgeführt, beschränkt der Code vielmehr die Wirkung des Eigentumsvorbehalts auf eine „reservation of a security interest“⁸²⁾. Aus diesem Grund ist in dem Teilzahlungsvertragsformular der FMCC ein Eigentumsvorbehalt auch nicht mehr erwähnt⁸³⁾.

Zum Schutz der Verbraucher erlauben zahlreiche Ratenkaufgesetze neben dem security interest am Wagen keine weiteren dinglichen Sicherungsrechte. Auch der UCCC läßt nur ein security interest am Kaufgegenstand zu⁸⁴⁾. Zusätzliche Sicherungsübereignungen oder Pfandrechte an Gegenständen des Käufers sind deshalb bei der Finanzierung von Automobilkäufen auch nicht üblich⁸⁵⁾.

b) Die persönlichen Sicherheiten

Die Abtretung von bestehenden oder künftigen Lohnforderungen (assignment of wages) ist in einigen Staaten grundsätzlich verboten. Bei Verbraucherkreditgeschäften ist ein assignment of wages in fast der Hälfte aller Staaten untersagt⁸⁶⁾. Außerdem sind zur Gültigkeit einer Lohnabtretung bestimmte Voraussetzungen zu erfüllen wie die Zustimmung des Ehegatten und die Mitteilung an den Arbeitgeber. In vielen Fällen gilt die Abtretung zudem nur innerhalb des festgelegten Zeitraums (z. B. 2 Jahre) und nur für einen bestimmten Prozentsatz vom Einkommen (z. B. 15 %).

Auch der UCCC untersagt jede Form von Lohnabtretung zur Sicherung eines Verbraucherkredits. Nach Auffassung der Verfasser dürfe ein Zugriff des Gläubigers auf das Schuldner-Einkommen nicht ohne richterliche Entscheidung möglich sein⁸⁷⁾. Die Bestimmung des UCCC ist zugleich aber auch ein Ergebnis der Tatsache, daß Lohnabtretungen in der Öffentlichkeit einer starken Kritik ausgesetzt waren und deshalb schon heute bei Verbraucherkrediten eine verhältnismäßig unbedeutende Rolle spielen⁸⁸⁾. Nach den übereinstimmenden Aussagen verschiedener Finanzierungsinstitute werden auch bei dem Abzahlungskauf von Automobilen keine assignments of wages mehr vereinbart⁸⁹⁾.

⁸²⁾ UCC § 1—201 (37); vgl. oben S. 20/21.

⁸³⁾ Vgl. Form. 5.

⁸⁴⁾ UCCC § 2.407; CURRAN, S. 108, Chart. 19 (Spalte 16); N. Y. Auto Act § 302.13 (e); Cal. Auto Act § 2984.2.

⁸⁵⁾ Dies zeigen auch die vorläufigen Ergebnisse der NCCF-Untersuchung, NATIONAL COMMISSION ON CONSUMER FINANCE, Survey of Consumer Credit Collection Practices and Creditors Remedies, Nr. 310 566, 22. X. 1971, nicht veröffentlicht (zit. NCCF, Survey), S. 17.

⁸⁶⁾ Übersicht bei CCH, Consumer Credit Guide, Chart. 650; vgl. N. Y. Auto Act § 302.13 (b).

⁸⁷⁾ UCCC § 2.410 und comment; zustimmend KRIPKE, Consumer Credit Regulation, S. 475.

⁸⁸⁾ KÖNIG, S. 45, berichtet, daß nach einer Untersuchung 1958 nur 7,7 % aller Bardarlehen von Consumer Finance Companies durch eine Lohnabtretung gesichert waren.

⁸⁹⁾ Ebenso NCCF, Survey, S. 17.

Ebenso findet das sogenannte garnishment before judgment keine Verwendung mehr. Die Vereinbarung dieses Sicherungsmittels ermöglichte es dem Gläubiger, den pfändbaren Teil des Schuldner-Einkommens schon vor einer gerichtlichen Entscheidung beschlagnahmen zu lassen⁹⁰⁾. Da der Schuldner davor nicht gehört zu werden brauchte, sahen verschiedene Urteile in jüngster Zeit darin einen Verstoß gegen den in der Verfassung verankerten Grundsatz des rechtlichen Gehörs (due process clause). In erster Linie ist hier der wichtige, 1969 vom United States Supreme Court entschiedene Fall *Sniadach v. Family Finance Corp.*⁹¹⁾ zu nennen, wo das Gericht in seiner Begründung ausführte: „... this prejudgment procedure violates the fundamental principles of due process“⁹²⁾.

In mehreren Staaten wurden garnishment before judgment-Bestimmungen infolgedessen für verfassungswidrig erklärt⁹³⁾. Auch der UCCC läßt dieses Sicherungsmittel nicht zu; dabei wird betont, daß ein Zugriff auf das Arbeitseinkommen nur in Frage kommen könne, wenn ein Gericht zuvor die Möglichkeit hatte, die persönlichen Verhältnisse des Schuldners und seiner Angehörigen bei der Entscheidung zu berücksichtigen⁹⁴⁾.

Aus den gleichen Gesichtspunkten lehnt der UCCC auch die in einigen Staaten üblich gewesenen authorization to confess judgment ab⁹⁵⁾. Der Schuldner unterschrieb dabei zugleich mit dem Abschluß des Teilzahlungsvertrages eine Vollmacht zum Erlaß eines Schuldanerkenntnisurteils gegen sich. In zahlreichen Einzelstaaten ist die authorization to confess judgment bereits nicht mehr zugelassen und dieses Sicherungsmittel ist bei der Finanzierung von Automobilkäufen deshalb auch nicht mehr üblich⁹⁶⁾.

Allgemein wird die Auffassung vertreten, der Gläubiger werde durch den Wegfall dieser persönlichen Sicherheiten nur unwesentlich beeinträchtigt, da durch die Möglichkeit der Lohnpfändung der Zugriff auf das Einkommen des Schuldners innerhalb der gesetzlichen Grenzen erhalten bleibe. Dafür biete aber das Vorschalten einer gerichtlichen Entscheidung eine gewisse Gewähr, daß der Schuldner nicht wehrlos dem Druck und der wirtschaftlichen Überlegenheit des Gläubigers ausgesetzt sei⁹⁷⁾.

⁹⁰⁾ KÖNIG, S. 46, vergleicht garnishment before judgment mit einem Arrest der Lohnforderungen vor Durchführung des Erkenntnisverfahrens. Eine Zusammenstellung der einzelstaatlichen garnishment before judgement-Bestimmungen findet sich bei: Prejudgment Wage Garnishment, Note in 11 Boston C. Ind. + Comm. L. Rev. 462 (1970) S. 462: Fn. 6.

⁹¹⁾ 395 U. S. 337 (Wisconsin 1969).

⁹²⁾ *Sniadach*, a. a. O., S. 342. Die due process clause ist geregelt in U. S. Const. Amend. 14, § 1: „... nor shall any state deprive any person of life, liberty, or property, without due process of law“.

⁹³⁾ Vgl. dazu die Entscheidungen *Templan v. Superior Court of Maricopa Co.*, 463 P. 2d 68 (Arizona 1969); *National Bank of Commerce of Seattle v. Green*, 463 P. 2d 187 (Washington 1969); *Mc Callop v. Carberry*, 464 P. 2d 122 (California 1970).

⁹⁴⁾ UCCC § 5.104 mit comment.

⁹⁵⁾ UCCC § 2.416. Mit Berufung auf den *Sniadach*-Fall wurde auch die authorization to confess judgment abgelehnt, vgl. *Swarb v. Lennox*, 314 F. Supp. 1091 (Pennsylvania 1970) und

⁹⁶⁾ Die einzige Ausnahme bildet Louisiana, NCCF, Survey, S. 17; s. a. CCH, Consumer Osmond v. Spence, 4 CCH, Consumer Credit Guide, § 99—463 (Delaware 1971). Credit Guide, Chart 610; CURRAN, S. 108, Chart 19: Spalte 6.

⁹⁷⁾ KRIPKE, Consumer Credit Regulation, S. 475; JORDAN-WARREN, Proposed UCCC, S. 457; Prejudgment Wage Garnishment, a. a. O., S. 476—479. Vgl. auch: Some Implications of *Sniadach*, Note in 70 Col. L. Rev. 942 (1970).

4. Die Garantievereinbarungen und die unconscionability clause

Der Code weist in § 9—206 (2) ausdrücklich darauf hin, daß auch bei der Vereinbarung eines purchase money security interest für die Garantieerklärungen des Verkäufers die Vorschriften des allgemeinen Kaufrechts in Art. 2 des Code gelten. Die UCC §§ 2—313 ff. unterscheiden zwischen implied warranty und express warranty, was einer sich aus den Vertragsumständen ergebenden und einer ausdrücklichen Garantie entspricht. Die implied warranty umfaßt insbesondere die Garantie für ein Handelsgut mittlerer Art und Güte (warranty of merchantability)⁹⁸⁾ und die Gewährleistung besonderer Eigenschaften (warranty of fitness for a particular purpose). Ein Ausschluß der implied warranty ist möglich und in den Vertragsformularen der Automobilteilzahlung allgemein üblich. Dies ist dem Käufer jedoch durch hervorgehobenen Druck und durch die Benutzung des Wortes „merchantability“ in besonderer Weise deutlich zu machen⁹⁹⁾.

Bei der Neuwagengarantie handelt es sich immer um eine express warranty. Weitere express warranties sind ausgeschlossen, soweit sie nicht ausdrücklich zum Bestandteil des Teilzahlungsvertrages gemacht werden¹⁰⁰⁾. Bei dem Verkauf von Gebrauchtwagen genügt allerdings auch die mündliche Zusicherung bestimmter Eigenschaften, um eine selbständige Garantie des Verkäufers entstehen zu lassen¹⁰¹⁾.

Die Garantievereinbarungen unterliegen wie alle anderen Bedingungen des Vertrages der sogenannten unconscionability clause des UCC § 2—302. Diese Bestimmung ermöglicht es den Gerichten, den ganzen Vertrag oder einzelne Klauseln wegen Verstoßes gegen die guten Sitten für nichtig zu erklären¹⁰²⁾. So wurde der Teilzahlungsvertrag eines Gebrauchtwagenkaufs für „unconscionable and unenforceable“ erklärt, da das Fahrzeug in seiner Funktionsfähigkeit nicht den Anforderungen einer implied warranty of fitness for a particular purpose entsprach und das Gericht den vertrag-

⁹⁸⁾ UCC § 2—314 (2) (c): „fit for the ordinary purpose for which such goods are used“.

⁹⁹⁾ UCC §§ 2—314, 2—315, 2—316 (2); vgl. Form. 4, S. 2 a: Zif. 7 (a); Form. 5, S. 2: Zif. 17. Beispielsweise war ein Ausschluß der implied warranty nicht schriftlich vereinbart oder im Druck nicht genügend hervorgehoben worden in den Fällen *Sutter v. St. Clair Motors Inc.*, 194 N. E. 2d 674 (Illinois 1963), *Tiger Motor Co. v. Mc Murtry*, 224 So. 2d 638 (Alabama 1969), *General Electric Credit Corp. v. Hoey*, 7 UCC Rep. Serv. 156 (New York 1970).

¹⁰⁰⁾ UCC §§ 2—313, 2—316 (1); vgl. Form. 4, S. 2: Zif. 7 (b).

¹⁰¹⁾ *Wat Henry Pontiac Co. v. Bradley*, 210 P. 2d 348 (Oklahoma 1949). *Leveridge v. Notaras*, 433 P. 2d 935 (Oklahoma 1967). Andererseits kann ein Stempelaufdruck auf der Rechnung „this car not guaranteed“ zum Ausschluß von implied wie express warranty genügen, *Chamberlain v. Bob Matick Chevrolet Inc.*, 4 UCC Rep. Serv. 936 (Connecticut 1967).

¹⁰²⁾ Die unconscionability clause ist abgedruckt bei KÖNIG, S. 50 und bei Eike v. HIPPEL, Zur richterlichen Kontrolle unlauterer Geschäftsbedingungen in den Vereinigten Staaten, 33 Rabels Z. 1969, S. 564 ff., (zit. Geschäftsbedingungen) S. 564, der auf die Geschichte der unconscionability clause eingeht und einzelne Fallgruppen zu UCC § 2—302 bringt. Ebenso Alphonse M. SQILLANTE, Unconscionability: French, German, Anglo-American Application, 34 Albany L. Rev. 297 (1970) S. 305—313, der im übrigen mit dem französischen und dem deutschen Recht vergleicht. Vgl. auch Gotfried RAISER, Die gerichtliche Kontrolle von Formularbedingungen im amerikanischen und deutschen Recht, Berlin — München 1966, S. 127—131.

lichen Garantie-Ausschluß in dem englischsprachigen Vertragsformular nicht anerkannte, da der Käufer nur die spanische Sprache beherrschte¹⁰³⁾.

Der UCCC hat die unconscionability clause des Code übernommen¹⁰⁴⁾. Man kann es als eine bedeutsame Entscheidung der Verfasser des UCCC werten, neben einer Fülle von speziellen Regelungen auch diese General-klausel aufzunehmen, die eine flexible richterliche Kontrolle der Vertragsbedingungen ermöglicht. Dabei definieren weder der Code noch der UCCC den Begriff „unconscionability“, Ausfüllung und Abgrenzung werden vielmehr ganz den Gerichten überlassen¹⁰⁵⁾.

Damit aber setzt der UCCC die im Code bereits zu beobachtende Entwicklung fort: Unter Verzicht auf minutiöse Regelungen wird der Rechtsprechung — Common Law-Grundsätzen entsprechend — ein breiter Raum überlassen. Dies wird zugleich unterstützt durch eine Ermächtigung des staatlichen Administrator, bei dem Vorliegen unbilliger Vertragsklauseln, wegen gewissenloser Praktiken beim Vertragsabschluß oder beim Raten-einzug Klage gegen den Verkäufer oder das Finanzierungsinstitut erheben zu können¹⁰⁶⁾.

III. DIE ABTRETUNG DES TEILZAHLUNGSVERTRAGES AN DAS FINANZIERUNGSSINSTITUT

Mit dem Verkauf des Teilzahlungsvertrages an das Finanzierungsinstitut tritt V alle Rechte ab, überträgt das vorbehaltene Eigentum und ermächtigt F ausdrücklich zur weiteren Abwicklung des Vertrages¹⁰⁷⁾. Es bleibt jedoch zu prüfen, inwieweit F auch die von V eingegangenen Verpflichtungen vollständig übernimmt.

¹⁰³⁾ Jefferson Credit Corp. v. Harcano, 60 Misc. 2d 128 (New York 1969).

In der bedeutsamen Entscheidung Williams v. Walker-Thomas Furniture Co., 350 F. 2d 445 (District of Columbia 1965) wurde zum erstenmal ein Verbraucherkreditvertrag für „unconscionable“ erklärt (Schilderung der Einzelheiten bei KÖNIG, S. 49).

In Central Budget Corp. v. Sanchez, 53 Misc. 2d 620, (New York 1966) erklärte das Gericht den Vertrag für „unconscionable“ wegen des überhöhten Kaufpreises: K hatte für einen Gebrauchtwagen inklusive Kreditgebühren \$ 1182,18 bezahlt, obwohl zur Behebung der vorhandenen Mängel weitere \$ 570 erforderlich waren.

¹⁰⁴⁾ UCCC § 5—108.

¹⁰⁵⁾ Der comment zu UCCC § 5—108 kann sich jedoch bereits auf eine Reihe von Fällen berufen, die im Anschluß an die Williams v. Walker-Thomas-Entscheidung insbesondere in New York ergangen waren, vgl. dazu auch Philip MURPHY, Lawyers for the Poor view the UCCC, 44 N. Y. U. L. Rev. 298 (1969) S. 305—315 und JORDAN-WARREN, UCCC, S. 422—427, zur bereits erfolgten Abgrenzung des Begriffs „unconscionability“ insbes. S. 426: Fn. 107.

¹⁰⁶⁾ UCCC § 6.111; vgl. KÖNIG, S. 51. Der Wis. Consumer Act, § 425.107, erweitert in Anlehnung an den Vorschlag des NCA (§ 5.107) die unconscionability clause, indem nicht nur auf das Ergebnis der Vereinbarung abgestellt wird, sondern „any aspect of the transaction, any conduct directed against the consumer“ der gerichtlichen Nachprüfung unterliegt.

¹⁰⁷⁾ Form. 4, S. 2 b: „With Recourse“: „ . . . seller . . . does hereby sell, assign and transfer . . . his, its or their right, title and interest in and to the within contract . . . and the property covered thereby . . . “ Die entsprechende Formulierung bei Form. 5. S. 2: „Assignment“, stimmt damit fast wörtlich überein.

1. Das security interest des Finanzierungsinstituts

Mit der Abtretung geht auch das security interest am Wagen auf F über. Der Verkauf des Teilzahlungsvertrages ist damit nach der Terminologie des Code ebenfalls ein security agreement und es gelten die Vorschriften des Art. 9 Uniform Commercial Code¹⁰⁸⁾. Dabei handelt es sich jedoch nicht um eine Sicherungsabtretung; Ansprüche des Finanzierungsinstituts gegenüber dem Händler werden lediglich durch das im Rahmenvertrag vereinbarte Sperrkonto gesichert. UCC § 9—502 (2) macht deutlich, daß der Vertrag V-F seiner Rechtsnatur nach auch dann ein echter Kaufvertrag ist, wenn V gewisse Garantien und beispielsweise eine Recourse-Haftung für die Zahlungsfähigkeit des K übernimmt¹⁰⁹⁾.

F erhält von V das in mancher Hinsicht privilegierte purchase money security interest¹¹⁰⁾. Mit der Eintragung von F als Sicherungsempfänger auf dem certificate of title wird dieses Sicherungsrecht publiziert und somit „perfected“. F erhält damit Vorrang vor Gläubigern des K wie des V und ein Aussonderungsrecht im Konkurs¹¹¹⁾.

Nach UCC § 9—308 geht F's security interest auch eventuellen Ansprüchen aus der Lagerfinanzierung vor, wenn F in gutem Glauben ist, seinerseits an V leistet und den Teilzahlungsvertrag in Besitz nimmt. Der Code begründet diese Priorität mit dem possessory interest, das F durch die Besitznahme des Vertrages erhält, während der Lagerfinanzier den Teilzahlungsvertrag nach dem Verkauf des Wagens an K lediglich als Surrogat beanspruchen kann. Dahinter steht das Bemühen, ein sich aus dem whole-sale financing ergebendes Monopol für den Ankauf von Teilzahlungsverträgen zu verhindern¹¹²⁾.

Es ist jedoch umstritten, ob F's security interest diesen Vorrang auch dann erhält, wenn K bei dem Teilzahlungsgeschäft nicht die Voraussetzungen eines „buyer in the ordinary course of business“ erfüllt¹¹³⁾. Einige pre-Code Entscheidungen haben F auch in diesem Fall den Vorrang eingeräumt¹¹⁴⁾. Wohl die Mehrzahl der Urteile hat dies jedoch abgelehnt. So wurde F beispielsweise gegenüber Ansprüchen aus der Lagerfinanzierung nicht geschützt, als es sich bei dem von dem Händler abgetretenen Teil-

¹⁰⁸⁾ UCC §§ 1—201 (37), 9—105 (1) (h), 9—102 (1) (b).

¹⁰⁹⁾ UCC § 9—502 (2) mit comment 4.

¹¹⁰⁾ Vgl. oben S. 67/68.

¹¹¹⁾ UCC §§ 9—301, 9—303, 9—312 (4) mit comments; vgl. oben S. 23. F ist gegen Gläubiger des K aber auch dann geschützt, wenn ausnahmsweise V auf dem certificate of title eingetragen wurde, UCC § 9—302 (2).

¹¹²⁾ UCC §§ 9—308 i. V. m. 9—306 (2), 9—312 (1); GRIESE, S. 110—117.

Die Frage von konkurrierenden Sicherungsrechten zwischen Finanzierungsinstitut und Reparaturwerkstatt behandelt Arthur MURPHEY, Cars, Creditor and the Code: The diverse Interpretations of Section 9—310, 1970 Wash. U. L. Rev. 135, mit einer besonderen Würdigung der einschlägigen Rechtsprechung, S. 140—156.

¹¹³⁾ UCC § 9—307 (1); vgl. oben S. 67.

¹¹⁴⁾ Sie sind damit der „instrument“-Theorie gefolgt, die besagt, daß der Tz-Vertrag quasi wie ein abstraktes Wertpapier übertragbar sei: Commercial Credit Co. v. Hardin, 800 S. W. 434 (Arkansas 1927); Central Credit Inc. v. Universal Credit Co., 99 F. 2d 115 (District of Columbia 1938); Citizens National Trust + Savings Bank v. Beverly Finance Co., 273 P. 2d 714, (California 1954). Vgl. GRIESE, S. 114—116.

zahlungsvertrag um ein fingiertes Geschäft handelte¹¹⁵⁾. Ungeklärt ist jedoch noch, ob bei F zum Ausschluß des gutgläubigen Erwerbs beispielsweise grobe Fahrlässigkeit erforderlich ist.

2. Einwendungen des Käufers gegen das Finanzierungsinstitut

Inwieweit Einwendungen, die K aus dem Kaufvertrag mit V entstehen, gegenüber dem Finanzierungsinstitut ausgeschlossen werden können, gehörte lange Jahre zu den meist diskutierten Problemen des amerikanischen Verbraucherkreditgeschäfts. Die Finanzierungsinstitute rechtfertigen einen Ausschluß der Einwendungen insbesondere mit dem Fehlen jeglichen Einflusses auf die von V zu liefernde Ware. Dagegen wurde von Verbraucherseite argumentiert, K habe bei einem Einwendungsausschluß den vereinbarten Preis an F auch bei der Lieferung mangelhafter Ware zu zahlen und sei damit sogar schlechter gestellt als bei einem einfachen Abzahlungskauf¹¹⁶⁾.

a) Promissory note

Seit den Anfängen der Automobil-Abzahlungsgeschäfte sicherte F sich vor Einwendungen des Käufers aus dem Kaufvertrag durch eine entsprechende Verzichtsklausel im Vertragsformular (waiver of defense clause) und durch K's Unterschrift unter ein den Teilzahlungsvertrag begleitendes, abstraktes Schuldversprechen (promissory note)¹¹⁷⁾. F erwarb diese promissory note nach wertpapierrechtlichen Grundsätzen und war damit als holder in due course geschützt vor Einwendungen aus dem zugrundeliegenden Kaufvertrag¹¹⁸⁾.

1940 wurde der Holder in due course-Status des Finanzierungsinstituts erstmalig wegen der zu engen Verbindung zu dem Verkäufer nicht aner-

¹¹⁵⁾ Eastern Acceptance Corp. v. Camden Trust Co., 163 A. 2d 134 (New Jersey 1960); 2d 66 (New York 1954); Still Associates Inc. v. Murphy, 267 N. E. 2d 217 (Massachusetts 1970, ähnlich Canandaigua National Bank + Trust Co. v. Commercial Credit Corp., 135 N. Y. S. K war bei dem Erwerb des Fahrzeugs nicht in gutem Glauben); der diesen Urteilen zugrundeliegenden Theorie, daß der nachfolgende Erwerber gewissermaßen in die Schuhe des Vorgängers schlüpft („shoe“-Theorie) scheint auch GILMORE, § 27.3, S. 728, zuzuneigen.

¹¹⁶⁾ Eine Zusammenstellung der verschiedenen Argumente für und wider den Einwendungsausschluß bringt Carl FELSENFELD, Some Ruminations about Remedies in Consumer Credit Transactions, 8 Boston C. Ind. + Comm. L. Rev. 535 (1967) S. 550/1.

¹¹⁷⁾ SELIGMAN, Vol. 1, S. 45, 75; die note oder promissory note ist ein Wertpapier (negotiable instrument) mit einer Inhaber- oder einer Orderklausel; sie war früher im Uniform Negotiable Instrument Law § 184 und ist jetzt im UCC §§ 3—104 ff. geregelt. Vgl. Form. 10.

¹¹⁸⁾ UCC § 3—302 definiert: „(1) A holder in due course is a holder who takes the instrument (a) for value; and (b) in good faith; and (c) without notice, that it is overdue or has been dishonored or of any defense against or claim to it on the part of any person.“

Zur Holder in due course-Doktrin s. grundsätzlich GILMORE, Good Faith, S. 1097—1100 und L. JONES, Finance Companies as Holders in Due Course of Consumer Paper, 1958 Wash. U. L. Q. 177 ff.

kannt¹¹⁹⁾). Zehn Jahre später entschied ein Gericht in Kalifornien, daß F überhaupt als Partei der Vereinbarung anzusehen sei¹²⁰⁾. In der Folge entwickelte sich eine gefestigte Rechtsprechung, daß F bei einem finanzierten Abzahlungsgeschäft die promissory note nicht als holder in due course erwerben könne¹²¹⁾.

In einigen Ratenkaufgesetzen wurde schließlich die Verwendung von zusätzlichen Schuldversprechen ausdrücklich untersagt¹²²⁾. Die promissory note verlor dadurch in der Praxis weitgehend an Bedeutung. Bei dem Abzahlungskauf von Automobilen wird sie seit etwa zehn Jahren überhaupt nicht mehr verwendet¹²³⁾. Auch der UCCC schließt ihren Gebrauch bei Abzahlungskäufen aus¹²⁴⁾.

b) Waiver of defense clause

Die waiver of defense clause beinhaltet in ihrer schärfsten Form dem Wortlaut nach den Verzicht des Käufers sowohl auf den Einwand der Nichtigkeit des Kaufvertrages wie auf die Einrede des nicht erfüllten Vertrages oder der mangelhaften Leistung¹²⁵⁾. Schon UCC § 9—206 schränkt jedoch die Bedeutung einer solchen Klausel nicht unerheblich ein. Ein Verzicht des K ist danach nur wirksam, wenn F bei der Abtretung des Teilzahlungsvertrages in gutem Glauben und ohne Kenntnis einer dem K zustehenden Einrede ist. Eine solche Kenntnis aber wird vermutet, wenn der Vertrag beispielsweise offensichtliche Formmängel aufweist¹²⁶⁾.

¹¹⁹⁾ Commercial Credit Co. v. Childs, 137 S. W. 2d 260 (Arkansas 1940): F hatte die promissory note vorbereitet und am Tag der Unterzeichnung angekauft, a. a. O., S. 262.

¹²⁰⁾ Commercial Credit Co. v. Orange County Machine Works, 214 P. 2d 819 (California 1950), wo das Gericht auf S. 822 ausführte: „the finance company was a moving force in the transaction from its very inception, and acted as a party to it.“

¹²¹⁾ Vgl. Unico v. Owen, 232 A. 2d 405 (New Jersey 1967), S. 417: „the financier has had a substantial voice in setting standard for the underlying transaction and therefore not entitled to holder in due course status“. Ebenso Industrial Credit Co. v. Mike Bradford + Co., 177 So. 2d 878 (Florida 1965), J. I. Case Credit Corp. v. Andreason, 408 P. 2d 165 (Idaho 1965); weitere Nachweise bei The Role of Cut-off Devices in Consumer Financing, Student comment in 1968 Wis. L. Rev. 505 (1968), S. 512/513: Fn 34, 39, sowie bei JORDAN-WARREN, UCCC, S. 434: Fn. 131., die davon abweichende Urteile in Fn. 133 bringen.

¹²²⁾ Massachusetts Gen. Laws Ann. (1966) ch. 255, § 12 C, Pennsylvania Stat. Ann. (1965) tit. 69, § 615 (F). (G); N. Y. Auto Act § 302.9: „No retail installment contract shall require or entail the execution of any note or series of notes by the buyer, which when separately negotiated will cut off as to third parties any right of action or defense which the buyer may have against the seller.“ Aufstellung bei CURRAN, Chart, 19: Sp. 1, 2.

In einigen Staaten muß die promissory note mit „Consumer Note“ bezeichnet sein und ist damit nicht frei übertragbar: New Jersey Rev. Stat. (1960) § 17—16 C — 3; Rhode Island Gen. Laws (1968) § 6—27—26.

In Kalifornien muß sie mit dem Tz-Vertrag fest verbunden sein, Cal. Auto Act § 2982 (a).

¹²³⁾ Diese Entwicklung zeigte KRIPKE schon 1950 auf in Chattel Paper as a Negotiable Specialty under the Uniform Commercial Code, 59 Yale L. J. 1209 (1950, zit. Chattel Paper), S. 1215.

¹²⁴⁾ UCCC § 2.403.

¹²⁵⁾ Eine solche Klausel ist abgedruckt bei KÖNIG, S. 53, Fn. 158, und bei BIEBERSTEIN, S. 79, Fn. 309.

¹²⁶⁾ UCC § 3—304.

Darüber hinaus kann K auf diejenigen Einwendungen nicht verzichten, die auch gegenüber einem holder in due course geltend gemacht werden können. Das bedeutet, daß K auch gegenüber dem Finanzierungsinstitut Minderjährigkeit, Geschäftsunfähigkeit, Zwang, Drohung, vorsätzliche Täuschung oder Gesetzesverstoß einwenden kann. Dabei muß das Rechtsgeschäft allerdings nichtig und nicht nur anfechtbar sein. Hier ist das z. T. voneinander abweichende, einzelstaatliche Recht maßgebend ¹²⁷⁾.

Diese Regelung des Code ist das Ergebnis einer entsprechenden Rechtsprechung, die einen Verzicht auf Einwendungen dieser Art für unwirksam erklärt hatte ¹²⁸⁾.

Die Gerichte lassen auch die Einrede des nicht erfüllten Vertrages zu, wenn von V überhaupt nicht geleistet worden ist (failure of consideration) ¹²⁹⁾. Die Bedeutung von failure of consideration ist jedoch bei der Automobilteilzahlung gering, da der Teilzahlungsvertrag erst nach der Lieferung des Wagens ausgefertigt wird und K mit seiner Unterschrift den Empfang des Wagens bestätigt ¹³⁰⁾. Eine trotz dieses Anerkenntnisses unterbliebene Lieferung muß K beweisen ¹³¹⁾. Auch bei einem Einwendungsverzicht kann K also das Nichtbestehen der Forderung oder die Einrede des nicht erfüllten Vertrages geltend machen.

Somit konzentrierte sich die Diskussion um die waiver of defense clause in den letzten Jahren vornehmlich auf das Problem der Sachmängel. Grundsätzlich wird jeder Neuwagen von einer Neuwagen-Garantie begleitet. Seit einigen Jahren übernehmen diese die Hersteller direkt gegenüber den Käufern ¹³²⁾. Obwohl weitere Gewährleistungen ausdrücklich ausgeschlossen werden, hat die Rechtsprechung wiederholt entschieden, daß die Hersteller in gewissen Grenzen auch für eine implied warranty of merchantability and fitness for use haften ¹³³⁾. Die Neuwagen-Garantie wie die Grundsätze von implied warranty geben K also die Möglichkeit, bei Sachmängeln direkt gegen den Hersteller zu klagen ¹³⁴⁾.

¹²⁷⁾ UCC § 3—305 mit comment.

¹²⁸⁾ In Bezug auf die arglistige Täuschung des Händlers wurde der waiver of defense des K für unwirksam erklärt in *Malas v. Lounsbury*, 314 N. W. 332 (Wisconsin 1927); *Sonnek v. Universal C. I. T. Credit Corp.*, 374 P. 2d 106 (Montana 1962); *Mohawk Nat'l Bank v. Challaux*, 33 Misc. 2d 987 (New York 1962).

¹²⁹⁾ *Von Nordheim v. Cornelius*, 262 N. W. 832 (Nebraska 1935); *GMAC v. Daigle*, 72 So. 2d 319 (Louisiana 1954, wegen Nichtlieferung des V wurde Klage gegen K zurückgewiesen).

¹³⁰⁾ Vgl. Form. 4, S. 1, erster Satz: "... delivery and acceptance of which in good order are hereby acknowledged by buyer . . ."; s. a. oben S. 51.

¹³¹⁾ *Thorl Finance Corp. v. Le Mire* 58 N. W. 2d 641 (Wisconsin 1953).

¹³²⁾ Vgl. die Garantie von Chevrolet: „Chevrolet Motor Division . . . warrants to the original retail purchaser . . .“ Abgedruckt in FEDERAL TRADE COMMISSION, Staff Report on Automobile Warranties, Washington 1968, S. B 41.

¹³³⁾ Leading case ist *Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.*, 161 A. 2d 69, (New Jersey 1960). Zu den Garantiebeschränkungen seitens der Hersteller führt das Gericht auf S. 85 aus: „Warranties originated in the law to safeguard the buyer and not to limit the liability of the seller or manufacturer.“ Vgl. dazu auch G. RAISER, S. 96 ff. und HIPPEL, Unlautere Geschäftsbedingungen, S. 566.

¹³⁴⁾ *Lang v. General Motors Corp.*, 136 N. W. 2d 805 (North Dakota 1965, K klagt wegen Fahrlässigkeit des Herstellers); *Santor v. A. + M. Karaghensian, Inc.*, 207 A. 2d 305 (New Jersey 1965, K klagt wegen Produkthaftung); *Ford Motor Co. v. Lonon*, 398 S. W. 2d 240 (Tennessee 1966, Klage wegen irreführender Werbung); *McClung v. Ford Motor Co.*, 333 F. Supp. 17 (West Virginia 1971, Klage wegen fehlerhaften Entwurfs).

In der Garantieerklärung der Hersteller wird auf die Verpflichtung der Vertragshändler hingewiesen, für K alle anfallenden Garantiarbeiten durchzuführen. Diese Verpflichtung ist Bestandteil des Vertragshändlervertrages zwischen dem Hersteller und V¹³⁵). Sie wird unterstrichen durch die ausdrückliche Erklärung des Händlers im Teilzahlungsvertrag, auch nach einer Abtretung des Vertrages weiterhin für Sachmängel zu haften¹³⁶).

Vor diesem Hintergrund ist der üblich gewesene Verzicht des Automobil-Abzahlungskäufers auf Einwendungen gegenüber F zu sehen¹³⁷). Von praktischer Bedeutung war er vornehmlich dann, wenn V einen Mangel nicht beseitigen konnte oder wollte, insbesondere also bei einem Konkurs des Händlers. In zahlreichen Einzelstaaten haben die Gerichte die Zulässigkeit von waiver of defense clauses aus zweierlei Gründen verneint. Einmal bedeute es eine unzulässige Umgehung der Formvorschriften des Wertpapierrechts und damit heute insbesondere der §§ 3—104 und 3—306 des Code, wenn F auf Grund dieser Verzichtsklausel die Stellung eines holder in due course erhalte¹³⁸). Zum anderen verstoße die waiver of defense clause gegen die public policy, Käufer von Verbrauchsgütern vor einseitige Vertragsbindungen zugunsten der Verkäufer zu schützen¹³⁹). Wenn die Rechtsprechung auch im ganzen nicht einheitlich war, bürdete doch der überwiegende Teil der Urteile F das Risiko auf, daß V seine Verpflichtungen nicht erfüllt¹⁴⁰).

Dieser Entwicklung wollte schon der Uniform Commercial Code in seiner ursprünglichen Fassung Rechnung tragen, indem der Ausschluß von Einwendungen gegenüber F bei Geschäften mit Verbrauchern untersagt

Nach FEDERAL TRADE COMMISSION, a. a. O., S. 180, verurteilte ein Gericht einen Automobilhersteller zu einem einer Minderung gleichkommenden Schadensersatz von \$ 2 800, da Garantiarbeiten am Wagen des Klägers nicht zur vollen Zufriedenheit ausgeführt worden waren. Einen Überblick über die Rechtslage in Europa gibt die Dissertation von Ch. RINKE, Die Haftung des Kraftfahrzeugherstellers für Mangelfolgeschäden fehlerhafter Kraftfahrzeuge: Eine rechtsvergleichende Untersuchung für die Länder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, jur. Diss., Mainz 1969.

¹³⁵) Vgl. GENERAL MOTORS CORP., Cadillac Dealer Sales and Service Agreement, 1970, S. 12.

¹³⁶) Vgl. Form. 4, S. 2 a: Zif. 7 (b) Satz 2.

¹³⁷) Vgl. GMAC, Tz-Vertragsformular, Wisconsin VII. 1969, S. 2: Zif. 7. (c): „buyer will not assert against any subsequent holder as assignee of this contract any claim or defense which the buyer may have against the undersigned seller or the manufacturer or other seller of said property or any component accessory or part thereof.“

¹³⁸) Leading case ist der 1923 vom Supreme Court of California entschiedene Fall American Nat'l Bank v. Somerville, 216 P. 376 (California 1923). Ebenso Pacific Acceptance Corp. v. Whalen, 248 P. 444 (Idaho 1926); C. I. T. Corp. v. Hetland, 143 N. W. 2d 94 (North Dakota 1966). Fairfield Credit Corp. v. Donnelly, 264 A. 2d 547 (Connecticut 1969). Abweichende Entscheidungen bei JORDAN-WARREN, UCCC, S. 434: Fn. 134 und Consumer Protection: The Role of Cut-off Devices in Consumer Financing, a. a. O., S. 516: Fn. 61.

¹³⁹) San Francisco Securities Corp. v. Phoenix Motor Co., 220 P. 229 (Arizona 1923); Quality Finance Corp. v. Hurley, 148 N. E. 2d 385 (Massachusetts 1958) und insbes. das vielbeachtete Urteil Unico v. Owen, 232 A. 2d 405 (New Jersey 1967), wo das Gericht bezüglich der waiver of defense clause auf S. 417 ausführte: „an unfair imposition on a consumer goods purchaser and is contrary to public policy“. Eine Zusammenstellung der Entscheidungen findet sich in 44 A. L. R. 2d 8, Annotation § 25, S. 162. Zum Begriff der „public policy“ s. Eike v. HIPPEL, Die Kontrolle der Vertragsfreiheit nach anglo-amerikanischem Recht, Frankfurt 1963, S. 40 sowie G. RAISER, S. 57 ff.

¹⁴⁰) Vgl. Fairfield Credit Corp., a. a. O., S. 550, wo es nicht zur Durchführung von Garantiarbeiten kam, weil sich die Verkäuferfirma zwischenzeitlich aufgelöst hatte.

werden sollte¹⁴¹⁾. Die heftige Opposition der Banken führte jedoch dazu, daß der nunmehr gültige § 9—206 des Code die Frage offen läßt und die einzelstaatlichen Regelungen und Entscheidungen für maßgebend erklärt. In einigen Ratenkaufgesetzen wurde die waiver of defense clause untersagt¹⁴²⁾. In anderen Staaten ist der Verzicht nur wirksam, wenn K nicht innerhalb einer bestimmten Frist eine Mängelrüge an F schickt¹⁴³⁾.

Die Verfasser des UCCC konnten sich nur auf eine Alternativlösung einigen. UCCC § 2.404 A verbietet jede waiver of defense clause. Nach UCCC § 2.404 B ist ein Verzicht nur wirksam, wenn K nicht innerhalb von drei Monaten nach Empfang der Abtretungsanzeige Einwendungen gegenüber F erhebt¹⁴⁴⁾. Dadurch, daß sich der Verzicht jedoch nur auf Einwendungen bezieht, die innerhalb dieser Frist entstanden sind, wird auch diese Alternative im praktischen Ergebnis häufig zu einer Unbeachtlichkeit des Einwendungsverzichts führen¹⁴⁵⁾.

Von erheblicher Bedeutung wird schließlich die geplante FTC Trade Regulation Rule „Preservation of Buyer's Claims and Defenses in Consumer Installment Sales“ sein¹⁴⁶⁾. Danach werden sowohl die Verwendung von promissory notes wie der Ausschluß von Einwendungen bei einem Abzahlungskauf zu „unfair and deceptive act or practice“ erklärt. Zumindest die überregionalen Finanzierungsinstitute wären damit endgültig allen sich aus dem Kaufvertrag V-K ergebenden Einwendungen unterworfen.

Aus zwei Gründen hat sich das Verbot des Einwendungsausschlusses durchgesetzt. Einmal ist die praktische Bedeutung der waiver of defense clause erheblich geringer geworden. Dies gilt insbesondere für die Automobilteilzahlung. Die wenigen Automobilhersteller üben einen starken Einfluß auf ihre Vertragshändler aus, so daß diese einem nicht unerheblichen Druck ausgesetzt sind, die notwendigen Garantieleistungen zu erbringen und Sachmängel zu beheben. Einen ähnlichen Druck können die Finanzierungsinstitute insbesondere durch die Höhe des Sperrkontos ausüben. Dieses Konto dient F zudem als Sicherheit bei einem Konkurs des Händlers. Es wird deshalb allgemein angenommen, daß der Wegfall der waiver of

¹⁴¹⁾ UCC § 9—206 (1) in der Fassung von 1952. Vgl. dazu Thomas RAISER, Einwendungen aus dem Kaufvertrag gegenüber dem Finanzierungsinstitut beim finanzierten Abzahlungskauf, 33 Rabels Z. 1969, S. 457 ff., S. 463.

¹⁴²⁾ Vgl. Cal. Auto Act § 2983.7 (a). Washington Rev. Code Ann. (1967) § 63.14. 150; Pennsylvania Stat. Ann. (1965), tit. 69 § 615 (F), (G); Massachusetts Gen. Laws, ch. 255 B § 19 (A); Wisconsin Consumer Act § 422.407. Aufstellung bis 1968 bei Consumer Protection: The Role of Cut-off Devices in Consumer Financing, a. a. O., S. 522/523.

¹⁴³⁾ In New York 10 Tage, nachdem K von der Abtretung erfahren hat, N. Y. Auto Act § 302.9. Ähnlich Delaware Code Ann. (1966), tit. 6, § 4312 (15 Tage); Texas Rev. Civ. Code Ann. (1967), art. 5069, § 7.08 (30 Tage).

¹⁴⁴⁾ Die Abtretungsanzeige mit Hinweisen auf die einzelnen K-Rechte ist im UCCC und in den entsprechenden Ratenkaufgesetzen im einzelnen vorgeschrieben.

¹⁴⁵⁾ Ursprünglich war nur UCCC § 2.404 A vorgesehen. Alternative B stellt einen Kompromiß dar, der von vielen Seiten heftig kritisiert wird; vgl. JORDAN-WARREN, UCCC, S. 435: „But for the poor consumer beset by a ruthless finance company a notice-type statute can be disastrous“. Ähnlich P. MURPHY, S. 319/320. Ausführlich zu UCCC § 2.404 N. O. LITTLEFIELD, Preserving Consumer Defenses: Plugging the loophole in the New UCCC, 44 N. Y. U. L. Rev. 272 (1969) S. 286—297. Von den sechs Staaten, die den UCCC bisher angenommen haben, hat sich allerdings nur Utah für Alternative A entschieden.

¹⁴⁶⁾ 36 Federal Register 1211 (26. I. 1971). Wegen der noch laufenden Untersuchungen der National Commission on Consumer Finance (NCCF) ist diese Verordnung noch nicht in Kraft getreten.

defense clause zumindest bei der Automobilteilzahlung keine wesentlichen Änderungen zur Folge haben wird¹⁴⁷⁾. In den 1971 gedruckten Formularverträgen von GMAC ist die entsprechende Klausel einfach weggelassen worden¹⁴⁸⁾.

Ausschlaggebend für das Verbot der waiver of defense clause war aber die in den USA vor etwa zehn Jahren in Gang gekommene Bewegung des sogenannten „consumerism“: Gesetzgebung, Rechtsprechung und Literatur bemühen sich, die Stellung des Verbrauchers zu stärken und ihn durch Aufklärung wie durch Beschränkungen und Kontrollen zu schützen¹⁴⁹⁾. Der Einredeausschluß galt hier als ein besonderes Angriffsziel. Der Verbraucher sei häufig nicht in der Lage, bei seiner Unterschrift unter einen Teilzahlungsvertrag die weitreichenden Konsequenzen der kleingedruckten Verzichtsklausel zu überblicken¹⁵⁰⁾. Er habe auf eine Abtretung des Vertrages keinerlei Einfluß und zwischen K und F fehlten jede vertraglichen Beziehungen. F könne dagegen auf Grund des Rahmenvertrages eine gewisse Kontrolle über den Händler ausüben und Einfluß auf das Geschäftsgeschehen nehmen. Zudem diene die Zusammenarbeit beiden Parteien in gleicher Weise, da F dem Händler die erforderliche Refinanzierung verschaffe, während der Händler F praktisch als Kreditvermittler diene. Dies bedeute aber, daß F alle Einwendungen aus dem Kaufvertrag gegen sich gelten lassen müsse und damit insbesondere auch das Risiko zu tragen habe, daß V seinen Garantieverpflichtungen nicht nachkomme. Neben der oben skizzierten Entwicklung in Gesetzgebung und Rechtsprechung ist dies die nunmehr einhellige Meinung in der Literatur¹⁵¹⁾. KRIPKE schreibt, was man heute in gleicher Weise von den Finanzierungsinstituten zu der waiver of defense clause hören kann: „Its time has run out“¹⁵²⁾.

¹⁴⁷⁾ Nach Auskunft von GMAC im Sommer 1972 hat das Verbot der waiver of defense clause in einigen Staaten weder die Höhe der Kreditgebühren noch das Kreditangebot allgemein beeinflußt. Zu der Diskussion um die waiver of defense clause bemerkte KRIPKE schon 1950: „... much ado about nothing from a statistical point of view“, KRIPKE, Chattel Paper, S. 1215.

¹⁴⁸⁾ Vgl. Form. 4, S. 2 a: Zif. 7 (c); man beachte den feinen Unterschied zu der Klausel in Fn. 137 auf S. 77 („other than“), der zugleich zeigt, mit welcher Meisterschaft diese Formularverträge verfaßt sind. Dafür wurde jedoch in das GMAC-Manual der Passus aufgenommen, daß F nicht verpflichtet sei, den Wagen sicherzustellen und innerhalb von 90 Tagen zu V zu bringen, wenn K Einwendungen aus dem Kaufvertrag gegenüber F geltend mache, GMAC, Manual, S. 14.

¹⁴⁹⁾ Während es 1960 nur 20 Federal Consumer Laws gab, waren es 1972 schon 43, SCHOBER, S. 5.

¹⁵⁰⁾ Es besteht Einmütigkeit, daß eine waiver of defense clause bei Geschäften unter Kaufleuten selbstverständlich zulässig ist, GILMORE, Good Faith, S. 1099 f.; KRIPKE, Consumer Credit Regulation, S. 471.

¹⁵¹⁾ P. MURPHY, S. 318; SHUCHMAN, Adhesion, S. 284—289; JORDAN-WARREN, UCCC, S. 435; Th. RAISER, S. 465.

¹⁵²⁾ KRIPKE, Consumer Credit Regulation, S. 473. Auch der Staat New York, dessen Gesetze häufig Vorbild für andere Einzelstaaten waren, plant nunmehr ein entsprechendes Gesetz, um die waiver of defense clause in Verbraucherkreditverträgen endgültig zu untersagen, New York State, Press Release vom 24. I. 1972. Nach Information von GMAC ist man allgemein der Auffassung, daß der Bericht der NCCF ein Verbot der waiver of defense clause empfehlen wird.

Enthält der Teilzahlungsvertrag keinen Einredeverzicht, bestimmt § 9—318 (1) des Code ausdrücklich, daß die Rechte des Abtretungsempfängers von den Vereinbarungen des Kaufvertrages abhängig sind und F allen daraus entstehenden Einwendungen ebenso unterworfen ist wie persönlichen Einreden, die vor Empfang der Abtretungserklärung gegenüber F entstanden sind. Somit gehen mit der Abtretung des Kaufvertrages neben den Rechten auch die von dem Automobilhändler eingegangenen Verpflichtungen auf das Finanzierungsinstitut über. Daneben haftet V dem Käufer weiterhin für die Erfüllung von Garantiearbeiten.

Zusammenfassung der Gewährleistungsfrage

1. Auf Grund einer noch gültigen Neuwagengarantie und bei gewissen Fällen von implied warranty kann der Käufer direkt gegen den Hersteller klagen.
2. Im Vertragshändlervertrag verpflichtet sich V gegenüber dem Hersteller zur Durchführung der erforderlichen Garantiearbeiten.
3. Auf Grund des Kaufvertrages hat K gegenüber V Anspruch auf Beseitigung von Sachmängeln. V übernimmt gegenüber K diese Haftung auch für den Fall einer Abtretung des Vertrages.
4. Im Rahmenvertrag und im Abtretungsvertrag mit F verpflichtet sich V zur Erfüllung der Garantieverpflichtungen.
5. Durch die Abtretung des Teilzahlungsvertrages erhält K auch gegenüber F ein Leistungsverweigerungsrecht bei Sachmängeln.

3. Die Abwicklung des Vertrages

Nach dem Code sind zur Gültigkeit der Abtretung keine Formvorschriften zu erfüllen. Eine Publikation ist zwar möglich¹⁵³), bei der Automobilteilzahlung aber nicht üblich, da F in aller Regel als Sicherungsempfänger auf dem certificate of title erscheint. Darüber hinaus betonen einige Ratenkaufgesetze, daß es zur Wirksamkeit der Abtretung gegenüber den Gläubigern des Händlers ausreicht, wenn diese schriftlich erfolgt¹⁵⁴). Bis zum Empfang der Abtretungserklärung kann K an V zahlen¹⁵⁵). Obwohl F nicht verpflichtet ist, nach der Abtretung an V geleistete Zahlungen anzuerkennen, wird F die Entgegennahme solcher Zahlungen durch V i. d. R. zulassen. Ausnahmsweise wird V sogar mit dem Einzug der Raten beauftragt¹⁵⁶). Das Risiko für den Empfang des Geldes hat in diesen Fällen das

¹⁵³) UCC § 9—405.

¹⁵⁴) CURRAN, S. 113.

¹⁵⁵) UCC § 9—318 (3); UCCC 2.412.

¹⁵⁶) GMAC, Richtlinien, Nr. 807.

Finanzierungsinstitut zu tragen, sei es, daß V im Auftrag von F gehandelt hat, oder daß K zumindest das Vorliegen einer Anscheinsvollmacht zugunsten von V einwenden kann¹⁵⁷⁾.

Gegen betrügerische oder gegen die guten Sitten verstoßende Methoden beim Rateneinzug haben die Gerichte wiederholt Stellung genommen und den betroffenen Schuldern Schadensersatzansprüche zugesprochen¹⁵⁸⁾. Während der UCCC der staatlichen Verwaltungsbehörde in Form der unconscionability clause die Möglichkeit gibt, wegen „fraudulent or unconscionable conduct in the collection of debts“ Klage zu erheben¹⁵⁹⁾, sind in einer Reihe von Einzelstaaten detaillierte Schutzvorschriften ergangen¹⁶⁰⁾. So untersagt eine vom New York City Department of Consumer Affairs 1971 erlassene Regelung ausdrücklich, den Schuldner beim Einzug der Raten durch die Vorspiegelung nicht bestehender Rechte oder eines amtlichen Verfahrens oder durch die Anordnung von fingierten Zwangsmaßnahmen unter Druck zu setzen¹⁶¹⁾.

Zahlreiche Ratenkaufgesetze verlangen das Erteilen einer Quittung für jede in bar eingezahlte Rate und auf Antrag hat F gebührenfrei K den jeweiligen Kontostand mitzuteilen¹⁶²⁾. Während nach dem Code mit dem Eingang der letzten Rate das Erlöschen der Forderung und des Sicherungsrechts am Wagen nur auf schriftliches Ersuchen des K in einem termination statement zu bestätigen sind, ist diese Mitteilung in einigen Einzelstaaten obligatorisch¹⁶³⁾.

IV. VERZUG DES KÄUFERS

1. Verfallklausel

Die Teilzahlungsverträge enthalten eine Verfallklausel (acceleration clause). Danach kann der Gläubiger die gesamte Restschuld für fällig erklären, wenn K mit einer Rate in Verzug ist oder Verpflichtungen des Vertra-

¹⁵⁷⁾ Die Gerichte entscheiden trotz einer entsprechenden Klausel im Tz-Vertrag (vgl. Form. 5, S. 2: Zif. 16) in diesen Fällen i. d. R. zugunsten von K. Vgl. C. I. T. Corp. v. Glennan, 31 P. 2d 430 (California 1934); General Electric Credit Corp. v. Field, 133 S. E. 2d 780 (West Virginia 1963); Florida First Nat'l Bank v. Fryd Construction Corp., 245 So. 2d 883 (Florida 1970).

¹⁵⁸⁾ Housh v. Peth, 133 N. E. 2d 340 (Ohio 1956, unablässige Telefonanrufe); American Finance + Loan Corp. v. Coots, 125 S. E. 2d 689 (Georgia 1962, Drohung mit Revolver); Einzelheiten und weitere Nachweise bei William PROSSER, Law of Torts, 4. Auflage, St. Paul 1971, S. 57—62.

¹⁵⁹⁾ UCCC § 6.111 (1) (c); vgl. dazu oben S. 71/72.

¹⁶⁰⁾ Vgl. Arkansas Stat. Ann. (1967) § 71—2008; Connecticut Gen. Stat. Ann. (1960) § 42—131; North Carolina Gen. Stat. (1965) § 66—46.
Vgl. auch FTC, Guides Against Debt Collection Deception, 16 CFR 237.

¹⁶¹⁾ Consumer Protection Law Regulation Nr. 11, Department of Consumer Affairs, New York City, abgedruckt in The City Record, 25. II. 1971.
Allgemein zu der Frage Seth SHENFIELD, Debt Collection Practices: Remedies for Abuse, 10 Boston C. Ind. + Com. L. Rev. 698 (1968/69) S. 704/5.

¹⁶²⁾ Vgl. N. Y. Auto Act § 302.12.

¹⁶³⁾ UCC § 9—404; CURRAN S. 109: Fn. 228 zeigt, daß etwa ein Drittel der Staaten dementsprechende Bestimmungen haben.

ges nicht erfüllt, wenn eine wesentliche Verschlechterung von K's Vermögenslage eintritt oder der Sicherungsgegenstand sich in Gefahr befindet¹⁶⁴). Der Code schränkt die Geltung der acceleration clauses ein. Nach UCC § 1—208 kann der Gläubiger die Restschuld nur für fällig erklären, wenn er sich in gutem Glauben befindet, daß die Erfüllung seiner Ansprüche gefährdet ist. Das Fehlen von „good faith“ muß allerdings K beweisen¹⁶⁵). Einige Ratenkaufgesetze betonen darüber hinaus, daß eine acceleration nicht willkürlich und ohne hinreichenden Grund erfolgen darf¹⁶⁶). Der UCCC sieht eine Kontrolle der Verfallklauseln nur im Rahmen der unconscionability clause vor¹⁶⁷).

Die Verfallklausel tritt nicht automatisch in Kraft, ihre Anwendung liegt vielmehr im Ermessen des Finanzierungsinstituts. Dabei wird bei Zahlungsverzug des K die gesamte Restschuld im allgemeinen nur für fällig erklärt, wenn eine Sicherstellung des Fahrzeugs nicht möglich ist und K nicht einmal einen Teilbetrag zur Tilgung der fälligen Rate angeboten hat¹⁶⁸). Im übrigen sind auch bei einer vorzeitigen Fälligkeit der Restschuld die unverbrauchten Kreditgebühren gutzuschreiben¹⁶⁹).

2. Sicherstellung des Fahrzeugs

Der Code überläßt es den Parteien, zu bestimmen, wann K sich im Verzug befindet¹⁷⁰). Nach der allgemein üblichen Formulierung in den Teilzahlungsverträgen befindet K sich im Verzug, wenn eine der Voraussetzungen für das Inkraftsetzen der Verfallklausel erfüllt ist. In diesem Fall kann F die sich aus dem Vertrag ergebenden Rechte und die Rechte einer secured party nach §§ 9—501 ff. des Code geltend machen¹⁷¹). F kann grundsätzlich die Kaufpreisklage erheben. Dabei steht es seit der Regelung in UCSA § 24 außer Zweifel, daß F sich deshalb später immer noch in den Besitz des

¹⁶⁴) Vgl. Form. 4, S. 2 a: Zif. 5, Abs. I.

Vgl. GILMORE, § 43.4; Legislative Regulation of Retail Installment Financing, Students comment in 7 UCLA L. Rev. 623 (1960), S. 700—705; Acceleration Clauses in Sales and Secured Transactions, Note in 11 Boston C. Ind. + Com. L. Rev. 531 ff. (1970) mit zahlreichen Nachweisen und insbes. Einzelheiten zur acceleration clause im Common Law (S. 531—535).

¹⁶⁵) Vgl. Merchant v. Norley, 449 P. 2d 787 (Neu Mexiko 1969); Seay v. Davis, 438 S. W. 2d 479 (Arkansas 1969), F ist nicht in gutem Glauben, wenn erkennbar ist, daß K wenige Stunden nach Verzugsbeginn leisten wird; Sheppard Fed. Credit Union v. Palmer, 408 F. 2d 1369 (1969), Irrtum von F genügt nicht zum Ausschluß des guten Glaubens).

¹⁶⁶) Übersicht bei CURRAN, Chat. 19: Sp. 4.

¹⁶⁷) UCCC § 5.108.

¹⁶⁸) GMAC, Richtlinien, Nr. 1100—1; FMCC, Richtlinien Nr. 641, S. 1.

¹⁶⁹) UCCC § 2.210 (8).

¹⁷⁰) UCC § 9—501 (1). Nach dem vorgeschlagenen NCA befindet K sich nur in Verzug, wenn er mit drei Ratenzahlungen im Rückstand ist, NCA § 5.111. Nach dem Wisconsin Cons. Act liegt ein Verzug vor, wenn K zwei Raten nicht bezahlt hat oder die Befriedigung der Gläubiger-Ansprüche erheblich gefährdet ist, § 425.103 (2).

¹⁷¹) Vgl. Form. 5, S. 2: Zif. 19.

Sicherungsgegenstandes bringen kann¹⁷²⁾. Eine Kaufpreisklage wird F aber nur anstrengen, wenn eine Sicherstellung des Wagens nicht möglich ist oder mit unverhältnismäßig hohen Kosten verbunden wäre¹⁷³⁾.

a) voluntary surrender

F kann vorschlagen, auf die Geltendmachung weiterer Ansprüche gegenüber K zu verzichten, wenn sich K dafür bereiterklärt, den Wagen freiwillig herauszugeben (voluntary surrender agreement). F wird sich dieser Möglichkeit der Vertragsabwicklung insbesondere dann bedienen, wenn der Wert des Wagens in etwa der noch bestehenden Restschuld entspricht oder wenn eine Sicherstellung des Fahrzeugs gegen den Willen von K besonders erschwert ist¹⁷⁴⁾.

Hat K 60 % des Kreditbetrages bezahlt, bedeutet das voluntary surrender agreement den nach UCC § 9—505 (1) möglichen Verzicht des K auf die Einhaltung der vom Code vorgeschriebenen Verwertungsvorschriften. Hat K weniger bezahlt, entspricht diese Abwicklungsvereinbarung der in UCC § 9—505 (2) vorgesehenen Mitteilung des F, mit der Wiederinbesitznahme des Sicherungsguts alle Ansprüche als abgegolten zu betrachten.

b) Selbsthilfe

Bei der Sicherstellung des Fahrzeugs versucht F grundsätzlich, den Wagen in Selbsthilfe und entsprechend § 9—503 des Code „without breach of the peace“ wieder in Besitz nehmen zu können¹⁷⁵⁾. Einige Ratenkaufgesetze bestimmen darüber hinaus, daß K im Teilzahlungsvertrag keine Zustimmung zu unerlaubten Handlungen erteilen kann und auf Ansprüche wegen einer rechtswidrigen Wiederinbesitznahme nicht verzichten darf¹⁷⁶⁾. In einigen Staaten ist die Benachrichtigung der Polizei erforderlich, wenn die Rücknahme ohne Wissen des K erfolgen soll. Die überregionalen Finanzierungsinstitute sind in der Formulierung ihrer diesbezüglichen Richt-

¹⁷²⁾ *Forbes Piano v. Wilson*, 39 So. 645 (Alabama 1905); *Westinghouse Electric v. Auburn*, 75 A. 897 (Maine 1910); vgl. schließlich *Ratchford v. Cayuga Co.*, 112 N. E. 447 (New York 1916), wo Richter CARDOZO feststellt, S. 448: „There is no inconsistency between an attempt to get the money, and a reservation of title if the attempt is not successful“. Vgl. oben S. 27. Im District of Columbia (D. D. Code Ann. § 28—3812) und in Wisconsin (Cons. Act § 425 203) ist jedoch nach einer Kaufpreisklage eine Sicherstellung des Sicherungsgegenstandes nicht mehr möglich.

¹⁷³⁾ GMAC, Richtlinien, Nr. 1100—13. Soll die Sicherstellung des Fahrzeugs aus einem anderen Grund als wegen Zahlungsverzugs des K erfolgen, ist hierzu bei FMCC die Genehmigung der vorgesetzten Abteilung notwendig, FMCC, Richtlinien, Nr. 641, S. 1.

¹⁷⁴⁾ GMAC, Richtlinien, Nr. 1102—1. Das voluntary surrender agreement ist nicht zu verwechseln mit einer freiwilligen Übergabe des Wagens durch K, vgl. oben S. 54.

¹⁷⁵⁾ Das Mittel der Selbsthilfe war auch in den früheren Gesetzen zugelassen und wurde schon in Urteilen des 19. Jahrhunderts anerkannt; UCSA § 16; UTRA § 6; *Hyatt v. Wood*, 4 Johns. Cas. 150 (New York 1809); *Kinny v. Planer*, 9 N. Y. C. P. 131 (New York 1869). Vgl. dazu unten S. 85 mit Fn. 190.

¹⁷⁶⁾ Vgl. N. Y. Motor Auto Act § 302.13 (c), (d); Cal. Auto Act § 2983.7.

linien sehr vorsichtig, da Methoden „am Rande der Legalität“ nicht selten sind und die Rechtsprechung in den einzelnen Staaten darauf sehr verschieden reagiert hat¹⁷⁷⁾.

Ursprünglich war „breach of the peace“ von den criminal courts definiert worden; dadurch sind in den meisten Staaten bis heute die Anwendung oder zumindest die Androhung von Gewalt Voraussetzung für einen „Friedensbruch“¹⁷⁸⁾. So stellen das Wegfahren des Wagens von der Straße oder aus der Garageneinfahrt, das Benutzen eines Nachschlüssels, das Kurzschließen der Zündung und in einigen Staaten sogar das Beschädigen eines Seitenfenster noch kein „breach of the peace“ dar¹⁷⁹⁾. Dagegen wurde eine Selbsthilfe für rechtswidrig erkannt, wenn sie gegen den Widerspruch des Schuldners erfolgte oder nur unter Anwendung von Drohungen, Täuschung oder Betrug durchgeführt werden konnte¹⁸⁰⁾.

Am 11. Februar 1972 entschied der United States District Court von Southern California, eine Wiederinbesitznahme des Sicherungsgegenstandes auf dem Wege der Selbsthilfe verstoße gegen den Grundsatz des rechtlichen Gehörs¹⁸¹⁾. Das zur Anwendung der due process clause erforderliche Eingreifen des Staates sei insofern gegeben, als Kalifornien den Uniform Commercial Code angenommen habe und die Bestimmungen des Code damit „state policy“ geworden seien¹⁸²⁾. Die Parteien hätten im vorliegenden Fall eine Selbsthilfe aber nur vereinbaren können, weil UCC § 9—503 diese Möglichkeit vorsehe.

Das Gericht bezieht sich in seiner Begründung vor allem auf den Sniadach-Fall¹⁸³⁾. Die Sniadach-Entscheidung habe neue Möglichkeiten eröffnet, den sozialschwachen Verbrauchern zu helfen und gegen unbillige Klauseln in Formularverträgen vorzugehen. Das Gericht räumt jedoch ein, daß der Verbraucher am Ende selbst der Leittragende sein könnte, wenn die

¹⁷⁷⁾ „It is FMCC's policy not to employ fraud, deception or trickery in obtaining possession“, FMCC, Richtlinien, Nr. 641, S. 1; „All employees authorizing or making repossession must conform to the strict requirements of the law in the jurisdiction where repossession is effected.“ GMAC, Richtlinien, Nr. 1100—5, vgl. FELSENFELD, S. 556; CAPLOWITZ, S. 161 ff.

¹⁷⁸⁾ Vgl. People v. Most, 64 N. E. 175 (New York 1902) S. 181: „a disturbance of public order by an act of violence, or by an act likely to produce violence“.

¹⁷⁹⁾ Kroeger v. Ogsden, 429 P. 2d 781 (Oklahoma 1967, Sicherstellen eines Flugzeugs durch Kurzschließen der Zündung); Collins v. Ford Motor Credit Corp., 454 S. W. 2d 469 (Texas 1970, Wegfahren des Wagens vom Parkplatz). Vgl. auch KÖNIG, S. 68 mit Fn. 200.

¹⁸⁰⁾ Stone Machinery Co. v. Kessler, 463 P. 2d 651 (Washington 1970, Drohung mit den Worten: „someone would get hurt!“); Morris v. First Nat'l. Bank, 254 N. E. 2d 683 (Ohio 1970, tätlicher Angriff). Zahlreiche Nachweise bei: Non-Judicial Repossession: Reprisal in Need of Reform, 11 Boston C. Ind. + Com. L. Rev. 435 (1970) S. 440—455.

¹⁸¹⁾ Adams v. Egley, 40 W. S. L. W. 2546 (S. D. Cal., Feb. 11, 1972); der Fall wird hier zitiert nach dem Abdruck in CCH, Secured Transactions, New Developments § 51, 773, S. 68.807 ff. Eine Bank hatte den Wagen von Adams durch Egley sicherstellen lassen. Zur due process clause vgl. oben S. 70 Fn. 92.

¹⁸²⁾ Adams, a. a. O., S. 66.808: „the Court found in the mere enactment of the statute state involvement sufficient to bring the alleged discriminatory acts within the purview of the Fourteenth Amendment. . . . It is therefore apparent that the acts of repossession were made ‚under color of state law‘ . . .“. Vgl. 42 U. S. C. § 1983 (1964).

¹⁸³⁾ Sniadach v. Family Finance Corp., 395 U. S. 337 (1969); vgl. oben S. 70.

Finanzierungsinstitute durch diese Entwicklung gezwungen wären, das Kreditangebot einzuschränken und die Kreditgebühren zu erhöhen¹⁸⁴⁾.

Anders entschied am 29. Februar 1972 der United States District Court, Northern California, einen ähnlichen Fall¹⁸⁵⁾. Es sei schon lange vor dem Code allgemein anerkannt gewesen, daß es den Parteien möglich sei, Selbsthilfe als Mittel der Sicherstellung vertraglich zu vereinbaren. Im übrigen beinhalte die Selbsthilfe ein völlig privates Vorgehen, so daß der Grundsatz des rechtlichen Gehörs dabei gar nicht verletzt werden könne¹⁸⁶⁾.

Diese Auffassung des Gerichts unterstützten auf das entschiedenste die Stellungnahmen verschiedener *Amici Curiae*, die für die bevorstehende Revisionsverhandlung in dem Fall Adams dem United States Court of Appeals in Unterstützung der beklagten Bank vorgelegt wurden¹⁸⁷⁾. Die Finanzierungsinstitute betonten besonders die negativen Auswirkungen eines Verbots der Selbsthilfe. Daraus resultierende höhere Kosten hätten ungerechterweise alle Verbraucher zu tragen und strengere Anforderungen bei der Kreditvergabe würden gerade die niedrigeren Einkommensschichten treffen¹⁸⁸⁾. Im übrigen sei der Verbraucher im Fall einer widerrechtlich durchgeführten Wiederinbesitznahme durch die bestehenden Gesetze ausreichend geschützt¹⁸⁹⁾. In einem Anhang wird eingehend auf das Recht zur Selbsthilfe im griechischen, römischen und französischen Recht sowie im englischen und amerikanischen Common Law verwiesen¹⁹⁰⁾.

Der Permanent Editorial Board des UCC hebt hervor, daß bisher von allen Staaten und Gerichten die Regelung des Code und somit auch UCC § 9—503 als gut und gerecht empfunden worden seien. Darüber hinaus sei für die Automobilteilzahlung statistisch nachweisbar, daß bei Verzug nur einer von etwa zehntausend Schuldnern tatsächlich einen Einwand geltend machen könne, der es rechtfertige, vor der Sicherstellung eine mündliche

¹⁸⁴⁾ Adams, a. a. O., S. 66.811/12.

¹⁸⁵⁾ Oller v. Bank of America, 10 UCC Rep. S. 877 (California 1972). Auch in diesem Fall hatte eine Bank den zur Sicherung übereigneten Wagen in Selbsthilfe sichergestellt.

¹⁸⁶⁾ Oller, a. a. O., S. 878: „What we have here is a private act taken by a private organization . . . The courts have been almost uniform in refusing to color such transactions as „state actions“.

Ganz ähnlich die Begründung bei McCormick v. First Nat'l. Bank of Miami, 322 F. Supp. 604 (Florida 1971) S. 606.

¹⁸⁷⁾ Brief of *Amici Curiae* in Support of Position of Southern California First National Bank of GMAC, FMCC, Chrysler Credit Corp. and C. I. T. Financial Services Inc., U. S. Ct. App. (9th Cir.) Nr. 72—1484, Nr. 6071 Misc. (zit. *Amicus I*); Brief *Amicus Curiae* of Permanent Editorial Board for the Uniform Commercial Code (im Anhang mit einem Aufsatz von R. W. JOHNSON, Denial of Self-Help Repossession: An Economic Analysis), U. S. Ct. App. (9th Cir.) Nr. 72—1484, Nr. 6071. Misc. (zit. *Amicus II*). Der wichtige Aufsatz von JOHNSON der die neuesten Daten bezüglich Verzug bei der Automobil-Tz enthält, ist bisher nur über die Krannert Library der Purdue University erhältlich.

¹⁸⁸⁾ *Amicus I*, S. 36—44.

¹⁸⁹⁾ Vgl. Ferraro v. Pacific Finance Corp., 8 Cal. App. 3d 339 (California 1970, wegen „wrongful repossession“ hatte der Beklagte \$ 2 812 Schadensersatz und \$ 33 000 Strafe zu zahlen). Einzelheiten bei: Non-Judicial Repossession: Reprisal in Need of Reform, a. a. O., S. 449 f.

¹⁹⁰⁾ Zahlreiche frühe amerikanische Fälle zum Recht der Selbsthilfe sind zusammengestellt in: Right of Chattel Mortgagee to take Possession of Property without Legal Process, 57 A. L. R. 26 (1928).

Verhandlung durchzuführen¹⁹¹⁾. In diesem Zusammenhang berichtet JOHNSON, daß nach den bisherigen Feststellungen der NCCF bei Geschäftsbanken etwa 65 % der Urteile gegen Schuldner Versäumnisurteile seien. Im übrigen schätzt JOHNSON, daß bei einem Verbot der Selbsthilfe allein in Kalifornien jährliche Mehrkosten in Höhe von ca. 16 Millionen Dollar entstünden¹⁹²⁾.

Diese Argumente zeigen, daß dem Verbraucher mit einem Verbot der Selbsthilfe auf die Dauer nicht gedient wäre. Eine extensive Auslegung der Sniadach-Entscheidung und nachfolgender, ähnlicher Fälle aber hat teilweise zu einer überstürzten Entwicklung geführt. Das Pendel schlug weit nach einer Seite aus und es wird dauern, bis es sich wieder einreguliert¹⁹³⁾. Es wäre zu begrüßen, wenn die Gerichte dann daran gingen, den Begriff „breach of the peace“ enger zu fassen. Hier bestünde die Möglichkeit, den Verbraucher wirklich zu schützen.

c) Sicherstellung durch den Sheriff

Ist eine Wiederinbesitznahme auf dem Weg der Selbsthilfe nicht möglich, konnte F bisher beantragen, das Fahrzeug durch den Gerichtsvollzieher (Sheriff) in einem dem Arrest vergleichbaren, abgekürzten Verfahren sicherzustellen. Nach dem in diesem Punkt in den meisten Einzelstaaten in etwa übereinstimmenden Prozeßrecht muß das Gesuch des Gläubigers u. a. den Anspruch, den Grund der Sicherstellung, den Wert des Sicherungsgegenstandes und, wenn noch keine Klage vor Gericht erhoben worden ist, die Klageschrift enthalten. Der Anspruch und der Grund der Sicherstellung sind glaubhaft zu machen. Außerdem ist eine Sicherheit in Höhe des zweifachen Wertes des Sicherungsgegenstandes zu leisten. Mit dem Erfüllen dieser Voraussetzungen durch den Gläubiger hat der stellvertretende Gerichtsvollzieher (Deputy Sheriff) einen Vollstreckungsbefehl (writ of replevin) zu erlassen, auf Grund dessen der Sheriff die Sicherstellung unverzüglich durchzuführen hat¹⁹⁴⁾.

Mit der Sicherstellung hat der Sheriff dem Schuldner eine Abschrift des Gläubigergesuchs zuzustellen. Der Sicherungsgegenstand bleibt einige Tage im Gewahrsam des Sheriff¹⁹⁵⁾. Legt der Schuldner in dieser Zeit keinen Widerspruch ein oder klagt er nicht seinerseits unter Leistung einer Sicherheit auf Herausgabe des Wagens, wird dieser nach Ablauf der Frist dem

¹⁹⁵⁾ In Kalifornien beispielsweise 5 Tage, Cal. Code Civ. Proc. § 514; in New York 3 Tage, CPLR § 7102 (f); in Florida 3 Tage, Fla. Stat. § 78.13.

¹⁹¹⁾ Amicus II, S. 7—19.

¹⁹²⁾ Amicus II, Appendix A, S. 36, 44.

¹⁹³⁾ In Wisconsin ist Selbsthilfe bei der Sicherstellung ab 1. III. 1973 verboten: Der Gläubiger muß seinen Antrag vor Gericht stellen und der Schuldner erhält Gelegenheit, sich zu äußern, Wis. Consumer Act § 425.205.

¹⁹⁴⁾ Vgl. California Code Civ. Proc. § 512; New York CPLR § 7102; Florida Stat. § 78.01 ff.; Pennsylvania Rules of Civil Procedure 1073 ff. Diese Vorschriften werden auch Prejudgment Replevin Statutes genannt.

Gläubiger übergeben. Bis zu einer Entscheidung des Gerichts hat der Sicherungsgegenstand bei dem Gläubiger in custodia legis zu verbleiben, so daß in dieser Zeit nicht über ihn verfügt werden kann¹⁹⁶⁾.

Am 12. Juni 1972 erklärte der United States Supreme Court die Prejudgment Replevin Statutes von Florida und Pennsylvania für verfassungswidrig¹⁹⁷⁾. Nach Auffassung des Gerichts stellt die Sicherstellung von Sicherungsgegenständen durch den Sheriff ohne den Schuldner vorher zu hören einen Verstoß gegen die due process clause dar¹⁹⁸⁾. Die Sicherheitsleistung des Gläubigers sei dabei in keiner Weise ein Ersatz für das Recht des Schuldners, gehört zu werden, und die bereits gezahlten Raten würden für den Schuldner ausreichen, um im Sinne der due process clause einen schutzwürdigen „significant property interest“ geltend machen zu können¹⁹⁹⁾. Schließlich sei ein vertraglicher Verzicht auf rechtliches Gehör in diesem Fall unwirksam, da es sich um Kredit an Verbraucher mit Hilfe von Formularverträgen handelte²⁰⁰⁾.

In der dissenting opinion wird hervorgehoben, daß durch die Sicherstellung der Sicherungsgegenstand vor weiterer Abnutzung bewahrt werde, während der Schuldner durch die Sicherheitsleistung des Gläubigers geschützt sei²⁰¹⁾. Im übrigen halte man die Regelung des Art. 9 des Code und insbesondere § 9—503 für gut und richtig²⁰²⁾.

Mit dem Fuentes-Urteil ist eine Sicherstellung durch den Sheriff ohne den Schuldner vorher zu hören nicht mehr möglich. Fast alle Replevin Statutes werden in dieser Hinsicht umgeschrieben werden müssen. Angesichts

¹⁹⁶⁾ Steele v. Marlborough Hall Corp, 100 Cal. App. 491, (California 1929) S. 495.

¹⁹⁷⁾ Fuentes v. Shevin, 40 U. S. L. W. 4692 (1972). Es handelte sich um die Sicherstellung von Haushaltsgegenständen. Mit 4:3 Stimmen war die Entscheidung des Gerichts denkbar knapp. Es wird für möglich gehalten, daß bei Anwesenheit der fehlenden Richter POWELL und REHNQUIST anders entschieden worden wäre.

¹⁹⁸⁾ Fuentes, a. a. O., S. 4704: „We hold that the Florida and Pennsylvania prejudgment replevin provisions work a deprivation of property without due process of law insofar as they deny the right to a prior opportunity to be heard before chattels are taken from their possessor“.

Die entgegengesetzten Entscheidungen der Untergerichte wurden damit aufgehoben, Fuentes v. Faircloth, 317 F. Supp. 954 (Florida 1970); Epps v. Cortese, 326 F. Supp. 127 (Pennsylvania 1970). Ausgehend von der Sniadach-Entscheidung konnte der Supreme Court insbesondere auf Laprease v. Raymours Furniture Co., 315 F. Supp. 716 (New York 1970) und auf Blair v. Pitchess, 486 P. 2d 1242 (California 1971), verweisen; in beiden Fällen waren die jeweiligen prejudgment replevin-Bestimmungen für verfassungswidrig erklärt worden.

¹⁹⁹⁾ Fuentes, a. a. O., S. 4698, 4699. Das Gericht verweist in diesem Zusammenhang auf die Urteile Bell v. Burson, 402 U. S. 535 (1971), S. 539, Goldberg v. Kelly, 397 U. S. 254 (1970), S. 262 und Boddie v. Connecticut, 401 U. S. 371 (1971), S. 379.

²⁰⁰⁾ Fuentes, a. a. O., S. 4703; zu Recht sei in dem Fall Overmyer v. Frick, 405 U. S. 174 (1972) ein solcher Verzicht anders beurteilt worden, da zwei Gesellschaften diese Vereinbarung getroffen hätten und „not a case of unequal bargaining power or overreaching“ (Overmyer, a. a. O., S. 186) vorgelegen hätte.

²⁰¹⁾ Fuentes a. a. O., S. 4718: „I would not construe the due process clause to require the creditors to do more than they have done in these cases to secure possession pending final hearing“.

²⁰²⁾ Fuentes, a. a. O., S. 4718/19; es wird der Permanent Editorial Board for the Uniform Commercial Code zitiert, der in seinem Final Report vom 25. April 1971 keine Änderungen in der Fassung des UCC § 9—503 vorgeschlagen habe.

In diesem Zusammenhang und im Hinblick auf die bevorstehende Entscheidung in dem Fall Adams v. Southern California First Nat'l. Bank ist die Fußnote 12 in dem Fuentes-Urteil von Bedeutung, Fuentes, a. a. O., S. 4696: „The creditor could, of course, proceed without the use of state power, through self-help, by ‚distraining‘ the property before a judgment“.

des niedrigen Prozentsatzes von Automobil-Sicherstellungen durch den Sheriff dürften jedoch die praktischen Auswirkungen der Fuentes-Entscheidung auf die Automobilteilzahlung minimal sein. In der Mehrzahl dieser Fälle wird in Zukunft eine Sicherstellung wohl auf Grund eines Versäumnisurteils erfolgen²⁰³⁾.

3. Die Verwertung des Sicherungsguts

a) Auslösung

Nach dem Code kann K den sichergestellten Wagen bis zu einer Verwertung auslösen²⁰⁴⁾. Die meisten Ratenkaufgesetze verpflichten den Verkäufer, K im Teilzahlungsvertrag ausdrücklich auf dieses Recht zur Auslösung hinzuweisen²⁰⁵⁾. Um auszulösen muß K grundsätzlich die gesamte, infolge der Verfallklausel fällig gewordene Restschuld aufbringen. F wird sich jedoch in manchen Fällen auch mit einer Wiederaufnahme der Ratenzahlungen einverstanden erklären (reinstatement of contract); K kann dann schon mit dem Betrag auslösen, mit dem er in Verzug geraten war²⁰⁶⁾.

In einigen Staaten genügt sogar schon das Anbieten dieses Betrages, um F zu einer solchen Fortsetzung des Vertrages zu verpflichten²⁰⁷⁾. In jedem Fall muß K aber daneben die durch die Sicherstellung und Aufbewahrung des Fahrzeugs entstandenen Kosten zuzüglich der Verzugsgebühr bezahlen; nicht verdiente Kreditgebühren müssen K gutgeschrieben werden²⁰⁸⁾.

b) Verwertungsverkauf

Vorbereitung und Durchführung des Verwertungsverkaufs obliegen entsprechend der bei der Abtretung des Teilzahlungsvertrages übernommenen Haftung V oder F. Bei einer Recourse-Haftung des Händlers bringt F den Wagen unverzüglich nach der Sicherstellung zu V, der damit auch den Teilzahlungsvertrag wieder mit allen Rechten und Pflichten eines Gläubigers

²⁰³⁾ Philip SHUCHMAN, Profit on Default: An Archival Study of Automotive Repossession and Resale, 22 Stanford L. Rev. 20 (1969, zit. Profit) S. 41, berichtet von erfolgreichen Versuchen, auch in diesem Fall die Kosten niedrig zu halten: „the entire process organized in routines that are both aesthetically pleasing and economically worthwhile. There is rarely any litigation; almost all such claims result in default judgments“.

Die Bedenken der Finanzierungsinstitute, daß ein Verbot der Prejudgment Replevin Statutes zu einer Verteuerung und Verknappung der Kredite führen könnte, erscheinen deshalb unbegründet. Insofern ist die vom California Supreme Court 1971 gefällte Entscheidung in dem Fall Blair v. Pitchess (vgl. oben S. 87: Fn. 198) von Bedeutung, als GMAC ebenso wie FMCC einen Brief Amicus Curiae in Unterstützung der Replevin Statutes eingereicht hatte, das Gericht von den vorgebrachten Argumenten aber nicht überzeugt werden konnte.

²⁰⁴⁾ UCC §§ 9-501 (3) (d), 9-506; vgl. oben S. 29.

²⁰⁵⁾ Z. B. N. Y. Auto Act § 302.2 (c); vgl. Form. 4, S. 1 b: „Notice to Buyer“, Nr. 3 (b).

²⁰⁶⁾ FMCC, Richtlinien, Nr. 641, S. 8; GMAC, Richtlinien, Nr. 1101-3.

²⁰⁷⁾ Vgl. N. Y. Auto Act § 302.13 (h); Wisconsin Cons. Act § 425.208.

Manufacturers Hanover Trust Co. v. Nascarella, 242 N. Y. S. 2d 326 (New York 1963).

²⁰⁸⁾ UCC § 9-506.

übernimmt²⁰⁹). § 9—504 (5) des Code bestimmt ausdrücklich, daß diese Rückabtretung des Vertrages noch keinen Verwertungsverkauf i. S. v. Art. 9 des UCC darstellt. Bestehen gegenüber V noch Ansprüche aus der Lagerfinanzierung, so lebt das security interest des Lagerfinanziers an dem Wagen wieder auf, sobald dieser in den Besitz des Händlers zurückkehrt; eventuelle Ansprüche des Finanzierungsinstituts aus der Rückabtretung haben jedoch Vorrang²¹⁰).

Infolge der Sicherstellung des Fahrzeugs kann der Gläubiger weitere Ansprüche aus dem Teilzahlungsvertrag nur nach einer Verwertung des Sicherungsgegenstandes geltend machen. Die Verwertung hat nach den Vorschriften des Code zu erfolgen und damit insbesondere den Ansprüchen von „commercially reasonable“ zu genügen. Ein Verwertungsverkauf innerhalb von 90 Tagen muß stattfinden, wenn K 60 % der Gesamtschuld bereits bezahlt hat²¹¹). Dabei genügt es, wenn K den Termin und den Ort der Versteigerung mitgeteilt bekommt, bzw. den Zeitpunkt erfährt, nach dem ein privater Verkauf des Sicherungsgegenstandes erfolgt. Diese Mitteilung hat so zu ergehen, daß K genügend Zeit bleibt, entsprechende Schritte zur Wahrung seiner Interessen zu unternehmen²¹²). In Anlehnung an den Uniform Conditional Sales Act bestimmen zahlreiche Ratenkaufgesetze, daß K die Nachricht spätestens 10 Tage vor dem geplanten Verkauf erhalten muß²¹³).

Auf Grund der schlechten Erfahrungen mit dem von UCSA § 19 geforderten public sale heben die Verfasser des Code die Vorteile eines privaten Verwertungsverkaufs hervor²¹⁴). Darüber hinaus scheinen die Erläuterungen zu „commercially reasonable“ in UCC § 9—507 (2) ganz besonders auf den gut funktionierenden amerikanischen Gebrauchtwagenmarkt gemünzt zu sein. So empfiehlt der dazugehörige comment, die zurückgenommenen Sicherungsgegenstände an Händler abzugeben statt in eigener Regie an Verbraucher zu verkaufen²¹⁵).

Nach UCC § 9—504 (3) kann der Gläubiger einen Sicherungsgegenstand sogar bei einem Privatverkauf zurückkaufen, wenn es für diesen Gegenstand allgemein verbreitete Preisnotierungen („standard price quotations“)

²⁰⁹) Albany Discount Corp. v. St. Dennis, 223 N. Y. S. 2d 663 (New York 1962, nach einer Rückabtretung des Vertrages an V kann F nicht mehr gegen K vorgehen).

²¹⁰) UCC §§ 9—306 (5) (a), 9—308.

²¹¹) UCC §§ 9—504, 9—505 (1).

²¹²) UCC § 9—504 (3) mit comment 5, vgl. oben S. 29: Fn. 155. Die meisten Urteile, die bisher zu dem Begriff „commercially reasonable“ des Code ergangen sind, beziehen sich auf diese Mitteilung hinsichtlich des Verwertungsverkaufs; vgl. Investors Acceptance Co. of Livingston v. James Talcott, 454 S. W. 2d 130 (Tennessee 1970); Conti Causeway Ford v. Yarossy v. First Nat'l Bank of Toms River, 276 A. 2d 402 (New Jersey 1971, zwei Tage vor dem Verkauf in New Jersey wird der Schuldner in Florida benachrichtigt).

²¹³) CURRAN, S. 111.

²¹⁴) Comment 1 zu UCC § 9—504: „Although public sale is recognized, it is hoped that private sale will be encouraged where, as is frequently the case, private sale through commercial channels will result in higher realization on collateral for the benefit of all parties.“

²¹⁵) Comment 2 zu UCC § 9—507: „... — a method which in the long run may realize better average returns since the secured party does not usually maintain his own facilities for making such sales“.

gibt. Dies wurde als eine Anerkennung der von allen Automobilhändlern, Finanzierungsinstituten und Versicherungsgesellschaften benutzten Gebrauchtwagenpreislisten angesehen²¹⁶⁾.

c) Verwertungserlös

Mit dem Inkrafttreten des Code wurde die Auffassung vertreten, daß für einen Erwerb des Sicherungsgegenstandes durch den Gläubiger ein public sale dann nicht erforderlich sei, wenn beim Verwertungsverkauf der in den Gebrauchtwagenlisten verzeichnete Händlerpreis zugrunde gelegt werde²¹⁷⁾. In comment 9 zu UCC § 2—706, einer Parallelvorschrift zu § 9—504 aus dem Kaufrecht, wird diese Rückkaufmöglichkeit mit dem höheren Verwertungserlös, der durch das Mitbieten des Gläubigers erzielt werden könne, begründet.

Die häufig zur Farce gewordenen Versteigerungen nach dem UCSA haben jedoch gezeigt, daß dies für die Verwertung von Automobilen nicht zutrifft²¹⁸⁾. Die Ursache dafür ist in dem Gebrauchtwagenmarkt zu suchen, der für jeden Wagen einen Händlerpreis und einen Verbraucherpreis notiert²¹⁹⁾. Zur Zeit des UCSA war es üblich, das sichergestellte Fahrzeug über einen public sale zu einem möglichst günstigen Händlerpreis zu erwerben, infolgedessen gegenüber dem Schuldner einen beträchtlichen Fehlbetrag (deficiency claim) zu statuieren, um daraufhin das gleiche Fahrzeug zu einem möglichst hohen Verbraucherpreis endgültig zu verkaufen²²⁰⁾. Die Möglichkeit für den Gläubiger, den Wagen selbst zu erwerben, drückte also den Verwertungserlös und erhöhte den Fehlbetrag.

Entgegen den Erwartungen brachte der Code hier jedoch nicht die angestrebte Verbesserung. Bezeichnend für diese Situation ist der Fall *Carter v. Ryburn Ford Sales*, der am 9. März 1970 vom Supreme Court of Arkansas entschieden wurde²²¹⁾. V verkaufte an K einen LKW auf Abzahlung, die Gesamtschuld betrug \$ 4 569,30; der Teilzahlungsvertrag wurde an F abgetreten. K geriet bereits mit der ersten Rate in Verzug. F stellte den LKW sicher, V übernahm den Teilzahlungsvertrag wieder und zahlte dafür \$ 4 245,31 an F. Zu einem, dem K mitgeteilten Verwertungstermin versuchte

²¹⁶⁾ Diese Listen erscheinen i. d. R. monatlich und weisen die jeweils ermittelten Durchschnittsnotierungen für alle auf dem Markt gehandelten Gebrauchtwagen aus; sie differenzieren dabei nach Marke, Modell, Baujahr, Kilometerleistung und Zustand und sie verzeichnen den Händlerpreis wie den Verbraucherpreis. Die bekanntesten Listen sind das „Redbook“ und der von der National Automobile Dealer Association (NADA) herausgegebene „NADA Official Used Car Guide“. Einzelheiten zum „Redbook“ bei SHUCHMAN, Profit, S. 27.

²¹⁷⁾ GMAC, Richtlinien, Nr. 1102—2 C.

²¹⁸⁾ Vgl. oben S. 28.

²¹⁹⁾ Einzelheiten dazu bei SHUCHMAN, Profit, S. 26—33.

²²⁰⁾ SHUCHMAN, Profit, S. 31, spricht in diesem Zusammenhang von „First Resale“ und „Second Resale“.

²²¹⁾ *Carter v. Ryburn Ford Sales, Inc.*, 451 S. W. 2d 199 (Arkansas 1970). Ähnliche Fälle bei SHUCHMAN, Profit, S. 26—28.

V vergeblich, den LKW telefonisch an andere Händler zu verkaufen. Schließlich fragte V seine Verkäufer, zu welchem Preis sie den LKW kaufen würden, um ihn wieder mit Gewinn verkaufen zu können. Als höchster Preis wurde \$ 3 300 genannt, so daß V das Fahrzeug schließlich für \$ 3 400 kaufte; wegen des geringen Kilometerstandes zahlte er dabei \$ 500 mehr, als der entsprechende Händlerpreis der NADA-Liste auswies. V installierte einen hydraulischen Aufzug im Wert von \$ 530, übertrug die Garantie für \$ 25 und verkaufte den LKW an einen Kunden für \$ 4 450. V erhob Klage gegen K wegen einer Restschuld von \$ 845,31; K seinerseits machte einen Schadensersatzanspruch geltend gemäß UCC § 9—507 (1), da der Verwertungsverkauf nicht den Vorschriften des Code entsprochen habe.

Das Urteil, das im übrigen den Fall zur weiteren Tatsachenfeststellung zurückverwies, hatte insofern weitreichende Folgen, als der State Supreme Court es ablehnte, die Gebrauchtwagen-Preislisten als „standard price quotations“ i. S. v. UCC § 9—504 (3) anzuerkennen. Solche Listen gäben lediglich unverbindliche Durchschnittswerte, so daß der Gläubiger den Beweis für den tatsächlich entstandenen Fehlbetrag jeweils selbst zu erbringen habe²²²). Vorangegangene Urteile hatten auch hinsichtlich der zweiten Möglichkeit, die der Code Gläubigern eröffnet, um Sicherungsgut bei einem Privatverkauf selbst erwerben zu können, eine entsprechende Anwendung auf Gebrauchtwagen bereits abgelehnt²²³). In dem Carter-Fall konnte das Gericht deshalb zusammenfassend feststellen, daß der Erwerb eines sichergestellten Fahrzeugs durch einen Gläubiger in einem privaten Verkauf gegen die Verwertungsvorschriften des Code verstößt²²⁴).

In Reaktion auf dieses Urteil ging man beispielsweise bei GMAC wieder dazu über, public sales durchzuführen. Bei Non Recourse-Verträgen wird dabei der Wagen entweder vom Gebrauchtwagenhandel angekauft oder GMAC erwirbt das Fahrzeug unter Bieten eines „fair value“²²⁵). Nach Information von GMAC wird eine solche Versteigerung jedoch auch durchgeführt, wenn der Vertrag auf Recourse-Basis abgetreten worden war. Nach § 9—504 (4) des Code gehen durch den Verwertungsverkauf alle Rechte, die K hinsichtlich des Fahrzeugs hatte, auf den neuen Erwerber über und das security interest des Gläubigers erlischt. GMAC bezeichnet den Verwertungsverkauf deshalb auch als „title clearing sale“ und im Rahmenvertrag hatte man sich verpflichtet, das Fahrzeug erst dann zu V zurückzubringen „after GMAC has cleared title to the vehicle“²²⁶).

²²²) *Ebenso Universal C. I. T. Credit Co. v. Roue*, 453 S. W. 2d 37 (Arkansas 1971).

²²³) *Norton v. National Bank of Commerce*, 398 S. W. 2d 538 (Arkansas 1966, ein Gebrauchtwagen fällt nicht unter den Begriff „a type customarily sold on a recognized market“), vgl. UCC § 9—504 (3). Vgl. *Alliance Discount Corp. v. Shaw*, 171 A. 2d 548 (Pennsylvania 1961), wo das Gericht in der gleichen Frage bezüglich Gebrauchtwagen feststellte: „No other article of commerce is subject to more erratic vacillation in pricing prodcedures.“

²²⁴) *Carter v. Ryburn*, a. a. O., S. 203.

²²⁵) GMAC, Richtlinien, 1102—2 A: „Where a public sale is required, the branch should bid in behalf of GMAC. . . . However, if there is no recourse to the dealer, the branch will bid the fair value“.

²²⁶) GMAC, Manual, S. 14; GMAC, Richtlinien, Nr. 1102.

Im allgemeinen ist aber anzunehmen, daß es keine Rückkehr zu dem umständlichen und relativ aufwendigen public sale geben wird²²⁷⁾. Bei Non Recourse geben die Finanzierungsinstitute die Wagen in aller Regel an den Gebrauchtwagenhandel, bei Recourse an den jeweiligen Händler²²⁸⁾. Ein Direktverkauf an Verbraucher scheidet für die Finanzierungsinstitute der Hersteller nach eigenen Angaben aus, da man nicht in Konkurrenz zu den eigenen Händlern treten möchte. Die Mehrzahl der übrigen Finanzierungsinstitute ist an einem Direktverkauf nicht interessiert oder organisatorisch dazu nicht in der Lage²²⁹⁾. Ein Verwertungsverkauf an den Verbraucher ließe sich u. a. wegen der 90 Tage-Frist im übrigen auch nicht gesetzlich erzwingen.

Aufschlußreich sind die Ergebnisse einer Untersuchung der NCCF 1971 im District of Columbia zu der Verwertung und dem Verwertungserlös bei sichergestellten Automobilen²³⁰⁾. Der Verzug trat im Durchschnitt nach der siebten Ratenzahlung ein. 17 Tage nach der Sicherstellung erfolgte der Verwertungsverkauf (first resale). Dabei wurden durchschnittlich 81 % des in der NADA-Liste ausgewiesenen Händlerpreises erzielt. Dies bedeuteten 65 % der noch bestehenden Restschuld, d. h. daß nach dem Verwertungsverkauf gegen K noch eine durchschnittliche Restforderung von \$ 530 bestand (deficiency claim).

Etwa 60 Tage nach dem Verwertungsverkauf wurde das Fahrzeug endgültig an einen Verbraucher verkauft (second resale). Im Durchschnitt wurden fast \$ 680 mehr Erlöst als bei dem ersten Verkauf, so daß der Erlös des second resale sogar um 1 % höher war als die noch bestehende Restschuld²³¹⁾.

²²⁷⁾ North Carolina hat bezüglich der Benachrichtigung vor einem public sale (UCC § 9—504 (3)) ergänzende Vorschriften erlassen, die sehr an die detaillierten Bestimmungen des UCSA § 19 erinnern, N. C. Gen. Stat. (1967) § 25-9-601 ff.; so muß der Schuldner die Mitteilung mindestens fünf Tage vor dem Verkauf zugesandt bekommen, § 25-9-603 (2).

²²⁸⁾ FMCC beispielweise führt nach eigenen Angaben keinen „title clearing sale“ durch. Im übrigen regeln die einzelstaatlichen Title Laws, welche Unterlagen der Gläubiger oder der neue Erwerber dem Kfz-Amt zuzustellen hat, um ein neues certificate of title zu erhalten, vgl. UCTA § 16 (b).

²²⁹⁾ Vgl. oben S. 89: Fn. 215.

²³⁰⁾ NCCF, Survey, S. 28.

²³¹⁾ Diese Zahlen decken sich mit den Ergebnissen von SHUCHMAN aus seiner Untersuchung in Connecticut 1969, SHUCHMAN, Profit, S. 28—33. Es ist dabei das Verdienst von SHUCHMAN, als erster auf die Einzelheiten des first und second resale hingewiesen zu haben. Der Fragebogen der NCCF orientiert sich deshalb auch eindeutig an dem von SHUCHMAN gelieferten Material.

Eine kalifornische Studie über Verzugsfälle bei der Automobil-Tz stellte für 1967/68 im Durchschnitt den Eintritt des Verzugs nach der 10. Ratenzahlung, einen deficiency claim von \$ 514.64 und einen Verwertungserlös von knapp 80 % des Händlerpreises fest, Elmer ENSTROM, Kill the Automobile Deficiency Judgment, 56 Am. Bar Ass. J. 364 (1970) S. 366. FMCC berichtet für 1970 eine Restforderung von \$ 585 pro Wiederinbesitznahme bei Non Recourse, GMAC gibt für 1970 \$ 650 und für 1971 \$ 618 an. Es wird allgemein angenommen, daß die Fehlbeträge bei Recourse-Händlern geringer sind, da etwas günstigere Verwertungserlöse erzielt werden; vgl. PHELPS, Financing, S. 85.

d) deficiency claim

Bei so hohen Fehlbeträgen und angesichts dieser wirtschaftlichen Zusammenhänge ist es nicht verwunderlich, daß die deficiency claims seit geraumer Zeit einer erheblichen Kritik ausgesetzt sind²³²⁾. Der UCCC läßt einen deficiency claim nicht zu, wenn der zurückgenommene Sicherungsgegenstand nicht mehr als \$ 1 000 gekostet hat²³³⁾. Automobilkäufe würden von dieser Vorschrift also praktisch nicht erfaßt werden und es kann davon ausgegangen werden, daß dies als ein Erfolg der einflußreichen Lobbyisten der Finanzierungsinstitute wie der Automobilhändler zu werten ist²³⁴⁾. UCCC § 6.111 (3) (a) sieht jedoch ausdrücklich eine Klagemöglichkeit wegen „unconscionable conduct“ vor, wenn ein Teilzahlungsgeschäft in der Erwartung abgeschlossen wird, den Sicherungsgegenstand wieder zurücknehmen zu können, um ihn erneut mit Gewinn zu verkaufen²³⁵⁾.

Der UCCC würde damit das eigentliche Problem der deficiency claims ebenso der Rechtsprechung überlassen, wie dies der Code durch den Begriff „commercially reasonable“ getan hat. Es erscheint jedoch fraglich, ob in diesem Fall von der Rechtsprechung eine Lösung erwartet werden kann. Das Problem liegt darin, daß es für das zu verwertende Fahrzeug nur die beiden extremen, um etwa 20 % auseinanderliegenden Wertnotierungen des Händler- und des Verbraucherpreises gibt²³⁶⁾. Ein etwa in der Mitte liegender, den tatsächlichen Wert des Fahrzeugs objektiv widerspiegelnder Preis fehlt²³⁷⁾.

Zweifellos ist dem Schuldner der Verbraucherpreis abzüglich aufzuwendender Verkaufskosten anzurechnen, es lassen sich aber weder der Verkauf an einen Verbraucher noch die Intensität von Verkaufsbemühungen vorschreiben. Dazu kommen erhebliche Beweisschwierigkeiten. Es dürfte sich kaum feststellen lassen, ob ein Verwertungsverkauf den Anforderungen von „commercially reasonable“ entsprach, wenn der Gläubiger

²³²⁾ JORDAN-WARREN, UCCC, S. 440/441; KRIPKE, *Gesture*, S. 32–34.

²³³⁾ UCCC § 5.103; eine ähnliche Bestimmung enthält California Civil Code § 1812.5 (Retail Installment Act, all goods except motor vehicles). Ausgelöst durch die Arbeit von SHUCHMAN schlagen die UCCC-Kommissionen in verschiedenen Staaten statt § 1 000 nunmehr höhere Beträge vor, z. B. § 3 500 in Maryland und § 5 000 in Connecticut, UCCC-Final Draft, Report of the Connecticut Study Commission, 31. XII. 1970 (zit. UCCC-Conn.), comment zu UCCC § 5.103.

Nach § 425.209 des Wisconsin Cons. Act ist K für einen Fehlbetrag nur haftbar, wenn seine Restschuld bei Verzugsseintritt noch mindestens \$ 1 000 beträgt.

²³⁴⁾ Vgl. SHUCHMAN, S. 47.

²³⁵⁾ Von Fällen, wo Fahrzeuge mehrmals sichergestellt und mit Gewinn weiterverkauft wurden, berichtet U. S. ATTORNEY, S. D. of N. Y., DEPT. OF JUSTICE, Report on the Work of the Consumer Fraud Unit, New York 1968, S. 16.

²³⁶⁾ In dem Carter-Fall erklärte der Verkaufsleiter von Ryburn Ford in seiner Zeugen aussage, daß für ihn der LKW nach der Sicherstellung einen Händlerpreis von \$ 3 300 und einen Verbraucherpreis von \$ 3 995 hatte, Carter v. Ryburn, a. a. O., S. 201.

²³⁷⁾ Schätzstellen wie sie beispielsweise die „Deutsche Automobil-Treuhand“ unterhält gibt es in den USA nicht. SHUCHMAN, S. 50, schlägt jedoch mit guten Argumenten eine amtliche Schätzung vor.

plausibel erscheinende Argumente für den erzielten Händlerpreis bringt und der Schuldner nicht beweisen kann, daß ein weit höherer Verbraucherpreis hätte erlöst werden können ²³⁸⁾.

Das Carter-Urteil macht hier die Ohnmacht der Rechtsprechung gerade deutlich, indem der State Supreme Court sich zwar genötigt sah, die Gebrauchtwagenpreislisten als Richtlinie abzulehnen, eine eigene Regel aber nicht aufstellen konnte und im Grunde damit die Rechtsunsicherheit nur vergrößerte. Solange der Gläubiger die Höhe des deficiency claim zu beweisen hat, wird bei dem Verwertungsverkauf nur das erzielt werden, was dem Interesse des Gläubigers dient. Bezeichnenderweise haben deshalb auch zwei Richter in dem Carter-Urteil einen abweichenden Standpunkt vertreten. Sie erkennen die Preislisten als „standard price quotations“ an und vermuten, daß in dem zu entscheidenden Fall „the usual ceremonial public sale, where the seller can usually bid without competition“ für Carter noch weniger erbracht hätte ²³⁹⁾.

e) Lösungsvorschläge

Eine Lösung des Problems scheint nur durch den Gesetzgeber möglich. Kripke schlägt vor, deficiency claims zu verbieten, wenn K einen bestimmten Teil der Gesamtschuld bezahlt hat. Als Anhaltspunkte nennt er die im Code und im UCSA genannten Prozentsätze: Die Verfasser hätten einen Verwertungsverkauf zwingend vorgeschrieben, da in diesen Fällen der Wert des Wagens aller Voraussicht nach mindestens ebenso hoch sei wie die Restschuld aus dem Teilzahlungsvertrag ²⁴⁰⁾. Tatsächlich haben einige Staaten entsprechende Bestimmungen erlassen ²⁴¹⁾. Der weitaus größte Teil der deficiency claims wird aber von diesen Vorschriften nicht berührt, da sich etwa 70 % der Verzugsfälle vor der 12. Ratenzahlung ereignen und K in diesem Fall nur knapp ein Drittel seiner Teilzahlungsverpflichtung gelitgt hat.

²³⁸⁾ JORDAN-WARREN, UCCC, S. 441: Fn. 158: „UCC § 9—507 (2) makes it difficult for a consumer to show that a resale was not in a commercially reasonable manner“. An ähnlichen Beweisschwierigkeiten dürfte auch der Vorschlag der National Bankruptcy Conference scheitern, wonach der Bankruptcy Court bei einem deficiency claim von dem tatsächlich erzielten Verwertungserlös, mindestens jedoch von einem gerichtlich festgelegten Wert des Wagens ausgehen soll, V. COUNTRYMAN, Proposed New Amendments for Chapter XIII, 22 Bus. Law 1151 (1967), S. 1155.

²³⁹⁾ Carter v. Ryburn, a. a. O., S. 205. Dabei ist darauf hinzuweisen, daß auch die Preislisten einen beträchtlichen Spielraum beispielsweise für den Zustand des Fahrzeugs geben. So wird für einen Chevrolet Impala von 1971 ein Händlerpreis von \$ 2 400 (ausgezeichneter Zustand) bzw. von \$ 1 800 (mäßiger Zustand) ausgewiesen, NADA Official Used Car Guide, 29. XI. 1971, S. 5—26. Auch hier bestünde also die Gefahr von kaum nachprüfbaren Ermessensentscheidungen zuungunsten des Schuldners.

²⁴⁰⁾ KRIPKE, Consumer Credit Regulation, S. 477, 478.

²⁴¹⁾ Vgl. Illinois, Motor Vehicle Retail Installment Sales Act (1967), Ill. Rev. Stat. ch. 121 1/2, § 580 (60 %); Hawai, Retail Installment Sales Act (1968), Hawai Rev. Stat. § 476—28 (80 %).

Preismanipulationen bei der Verwertung des Sicherungsgegenstandes lassen sich m. E. nur durch ein generelles Verbot der deficiency claims vermeiden. Ein solches Verbot würde bedeuten, daß sich der Gläubiger bei Verzug des Schuldners zunächst zwischen einer Kaufpreisklage und der Rücknahme des Sicherungsgegenstandes zu entscheiden hätte. Während eine Rücknahme weitere Ansprüche aus dem Kaufvertrag ausschließen würde²⁴²⁾, bliebe dem Gläubiger bei einer erfolglosen Klage noch immer die Möglichkeit der Sicherstellung.

Entschließt sich der Gläubiger zur Verwertung, liegt es bei ihm, den bestmöglichen Preis zu erzielen. Dabei zeigt die Tabelle auf S. 96, daß das finanzielle Risiko gering ist. Im Durchschnitt ist die Restschuld bereits nach der 6. Ratenzahlung geringer als der entsprechende Verbraucherpreis des Wagens. Durch die Gutschrift von nicht verbrauchten Kreditgebühren ist die Restschuld sogar in keinem Fall höher als der Preis, den der Händler bei dem Einkauf des Wagens dem Hersteller zu bezahlen hatte. Wurden die von den Finanzierungsinstituten empfohlenen Zahlungsrichtlinien eingehalten, bleibt ein Gewinn aus dem ersten Verkauf also auch dann, wenn bei der Verwertung des Wagens nur der Händlerpreis erzielt wird²⁴³⁾.

Hier wird deutlich, daß der Gläubiger sein Kreditrisiko vor allem über die Anzahlung steuern kann und daß ein Wegfall des deficiency claim ihn geradezu zwingen würde, dies zu tun²⁴⁴⁾. Dazu kommt, daß eine ungenügende Anzahlung häufig die Ursache für einen frühen Verzugseintritt ist. Da V neben den anderen Kreditbedingungen auch die Anzahlung mit K aushandelte, würde es bei Non Recourse-Verträgen naheliegen, daß sich F durch ein Sperrkonto vor eventuellen Fehlbeträgen sicherte. Im übrigen bleibt den Finanzierungsinstituten bei Non Recourse immer die Möglichkeit, durch einen Verkauf über die sogenannten Auto Actions nahezu den Händlerpreis zu Erlösen²⁴⁵⁾. Bei einem Verkauf durch Händler könnten die F schließlich sogar Verbraucherpreise erzielen²⁴⁶⁾.

²⁴²⁾ Es erscheint allerdings durchaus gerechtfertigt, dem Schuldner einen aus dem Verwertungsverkauf sich ergebenden Überschuß zuzusprechen. Dies sieht auch UCCC § 5.103 vor. In der Automobil-Tz ist dies ohnehin sehr selten der Fall.

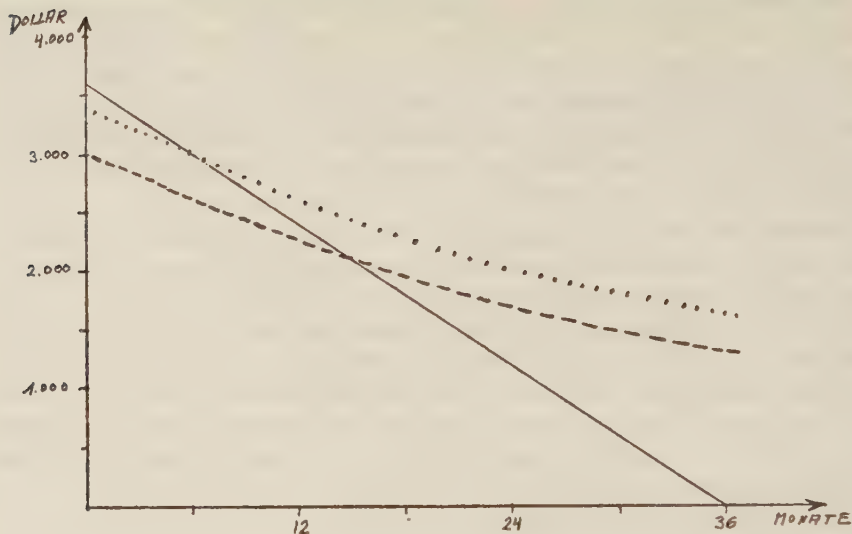
²⁴³⁾ Vgl. Tab. 8, die zeigt, daß bei Neuwagen der Kreditbetrag im Durchschnitt 87 % des Händlernettopreises ausmacht. Für das Beispiel in Form. 4 bedeutet dies: Geriete K vor der ersten Ratenzahlung in Verzug, erhielte er fast die gesamten Kreditgebühren und Versicherungsprämien gutgeschrieben, insgesamt etwa \$ 800. Während seine Restschuld also \$ 2 785 betragen würde, könnte V für den Wagen mindestens den Einkaufspreis bzw. Händlerpreis von knapp \$ 3 000 Erlösen.

²⁴⁴⁾ Die First National City Bank, New York, berichtet, daß sie auf Grund strikten Einhaltens der Anzahlungsbestimmungen praktisch keine Probleme mit deficiency claims habe.

²⁴⁵⁾ Nach SHUCHMAN, S. 45, werden bei den Auto Auctions im Durchschnitt knapp 95 % des Händlerpreises erzielt. Auch darin wird deutlich, daß die knapp 80 % vom Händlerpreis, die im Durchschnitt bei der Verwertung von Gebrauchtwagen Erlöst werden, in keiner Weise den tatsächlichen Marktgegebenheiten entsprechen.

²⁴⁶⁾ Diese Möglichkeit wurde auch von einem Vertreter von GMAC in Erwägung gezogen.

Verhältnis von Restschuld zu Verbraucherpreis des Wagens



Die gepunktete Linie zeigt den jeweiligen Verbraucherpreis des Wagens.

Diese durchschnittlichen Werte sind ermittelt nach Angaben des „NADA Official Used Car Guide“, Mai 1972.

Die durchgezogene Linie zeigt die jeweilige Restschuld, die gestrichelte Linie den jeweiligen Händlerpreis, vgl. dazu die Skizze auf S. 25.

Dagegen befürchten die Finanzierungsinstitute, daß bei einem Wegfall der deficiency claims, eine Zunahme bei den Sicherstellungen und insgesamt höhere Verluste zu einer Einschränkung der Kredite führen könnten. Erfahrungen, die in dieser Hinsicht in Kanada und Kalifornien gemacht werden konnten, bestätigen diese Befürchtungen jedoch nicht²⁴⁷⁾.

Von besonderer Bedeutung aber sei die abschreckende Wirkung („deterrent effect“) der deficiency claims²⁴⁸⁾. Dem wird von Vertretern der Ver-

²⁴⁷⁾ Jacob S. ZIEGEL, Consumer Credit Regulation: A Canadian Consumer-Oriented Viewpoint, 68 Col. L. Rev. 488 (1968), S. 504–506, berichtet, daß ein Verbot von deficiency claims in vier kanadischen Provinzen in keiner Weise zu einer Einschränkung des Verbraucherkredits geführt habe. Das Gleiche wird von Kalifornien berichtet, wo seit 1963 bei Tz-Geschäften (mit Ausnahme von Automobilen, vgl. oben S. 93: Fn. 233) kein deficiency claim mehr möglich ist.

²⁴⁸⁾ Stellungnahme von GMAC gegenüber der NCCF, NCCF, Survey, S. 45. In dem gleichen NCCF-Fragebogen beurteilt GMAC jedoch die Bedeutung der deficiency claims mit „moderate useful“. Ebenso werden auch waiver of defense clause und Lohnpfändung eingeschätzt. Lediglich die Möglichkeit, den Sicherungsgegenstand sicherzustellen wird als „substantial useful“ bezeichnet, NCCF, Survey, S. 41. „Moderate useful“ wird verständlich, wenn man die entsprechenden Zahlenverhältnisse sieht: Nach Angaben von GMAC gab es 1971 bei GMAC im District of Columbia bei 945 Sicherstellungen nur 23 deficiency judgments. Auf Grund von deficiency judgments wären 1971 insgesamt nur 11,5 % der ausstehenden Forderungen befriedigt worden; FMCC gibt in diesem Fall ca. 20 % an.

braucherverbände entgegengehalten, daß allzu häufig „unscrupulous creditors“ sich dieser Mittel bedienen, um insbesondere den low income consumer zu übervorteilen und auszunutzen²⁴⁹⁾.

Nur ein Verbot der deficiency claims bedeutet für den Verbraucher wirkliche Sicherheit vor Preismanipulationen bei der Verwertung. Ein solches Verbot würde aber zugleich helfen, das Mißtrauen gegenüber Finanzierungsinstituten und Händlern abzubauen. Noch mußte ein staatlicher Untersuchungsbericht vor wenigen Jahren feststellen, daß das Gefühl, von den Geschäften und Händlern ausgenutzt zu werden, eine der Hauptursachen für die Unruhen in den amerikanischen Gettos im Sommer 1967 war²⁵⁰⁾.

4. Lohnpfändung

Nach dem Wegfall der persönlichen Sicherheiten wie wage assignment und garnishment before judgment²⁵¹⁾ bleibt dem Gläubiger zur Befriedigung seiner Forderungen nur die Lohnpfändung. Auf Antrag des Gläubigers erläßt das Gericht mit dem deficiency judgment zugleich einen Pfändungsbeschluß (income execution). Dieser ist innerhalb einer bestimmten Frist dem Schuldner vom zuständigen Sheriff zuzustellen. Beginnt der Schuldner innerhalb einer weiteren Frist nicht, die in der income execution festgelegten Raten zu zahlen, wird der Beschluß dem Arbeitgeber zugestellt²⁵²⁾. Dieser ist verpflichtet, die entsprechenden Beträge vom Einkommen des Schuldners abzuziehen und an den Sheriff zu überweisen²⁵³⁾.

Fast alle Staaten haben bestimmte Pfändungsfreigrenzen. Seit dem 1. Juli 1970 gibt es mit dem Inkrafttreten von Title III des CCPA, „Restriction on Garnishment“, in dieser Frage eine bundeseinheitliche Regelung. Danach ist das Arbeitseinkommen nur insoweit pfändbar, als es wöchentlich das Dreißigfache des bundesrechtlich festgelegten Mindeststundenlohns überschreitet, höchstens dürfen jedoch 25 % des Nettoeinkommens gepfändet werden²⁵⁴⁾. Außerdem wird die Entlassung eines Arbeitnehmers

²⁴⁹⁾ Stellungnahme von Ralph NADER gegenüber der NCCF, R. W. JOHNSON, A Progress Report on the NCCF, The Credit World, June 1971, S. 2.

²⁵⁰⁾ Report of the National Advisory Commission on Civil Disorders (Kerner Commission), Washington 1968, S. 139—141.

²⁵¹⁾ Vgl. oben S. 69/70.

²⁵²⁾ Diese Frist beträgt in New York 20 Tage, New York CPLR §§ 5205, 5230, 5231. Die anderen Staaten haben ähnliche Bestimmungen, so daß die diesbezüglichen internen Richtlinien bei GMAC, Nr. 1103—4 A, besagen: „Under no circumstances will wages be attached without at least 20 days written notice to the purchaser that such action will be taken. Direct contact with the purchaser's employer is prohibited and will be made only by a representative of the courts.“

²⁵³⁾ Am. Jur. 2d Attachment and Garnishment (1963), § 4.

²⁵⁴⁾ CCPA § 303; der Mindeststundenlohn liegt entsprechend den Vorschriften des Fair Labor Standards Act von 1938 (29 U. S. A. § 206 (a) (1)) zur Zeit bei \$ 1,60.

wegen einer Lohnpfändung untersagt²⁵⁵). Diese „Restriction on Garnishment“ soll nach dem Willen des Gesetzgebers in erster Linie dazu dienen, eine ungesunde Übersteigerung des Verbrauchercredits zu verhindern²⁵⁶).

Die Bestimmungen des UCCC entsprechen denen des CCPA mit der Ausnahme, daß vom Vierzigfachen des Mindeststundenlohns ausgegangen wird²⁵⁷). Die Vorschriften des CCPA bedeuten jedoch nur eine untere Grenze. Noch weitergehende Einschränkungen der Einzelstaaten werden davon nicht berührt²⁵⁸). So ist eine Lohnpfändung in einigen Staaten ganz verboten, in zahlreichen anderen Staaten wie beispielsweise in New York sind nur 10 % des Nettoeinkommens pfändbar²⁵⁹).

Angesichts einer steigenden Zahl von Verbraucherkonkursen fordern zahlreiche Stimmen ein völliges Verbot von Lohnpfändungen²⁶⁰). Demgegenüber hat jedoch die NCCF kürzlich in einer Presseverlautbarung auf Grund des gesammelten statistischen Materials erkennen lassen, daß es ohne die Möglichkeit der Lohnpfändung zu einer Verteuerung der Verbrauchercredite kommen würde²⁶¹). Ähnlich wie bei den deficiency claims wird von der Lohnpfändung vergleichsweise wenig Gebrauch gemacht; der „deterrent effect“ einer möglichen Lohnpfändung auf die Schuldnermoral dürfte aber auch hier nur schwer abzuschätzen sein²⁶²).

B. Die Rechtslage bei den Anschaffungsdarlehen

Finanziert K die Anschaffung eines Automobils durch ein Anschaffungsdarlehen, wird zwischen V und K ein regulärer Kaufvertrag abgeschlossen, der sich nach den Bestimmungen von Artikel 2 („Sales“) des Code richtet. Mit der Lieferung des Wagens an den Käufer und mit dem Überweisen des Kaufpreises an den Händler haben die Parteien ihre Hauptleistungspflichten

²⁵⁵) CCPA § 304; Jedes Jahr sollen zwischen 30 000 und 120 000 Kündigungen wegen Lohnpfändung ausgesprochen worden sein, R. MORAN, Garnishment Restrictions Under Federal Law, 56 Am. Bar. Ass. J. 678—680 (1970), S. 678.

²⁵⁶) CCPA § 301 (a) (1).

²⁵⁷) UCCC §§ 5.105, 5.106.

²⁵⁸) Aufstellung bei CURRAN, Chart. 21; CCH, Consumer Credit Guide, Chart. 600.

²⁵⁹) New York, CPLR §§ 5205 (e), 5231 (b); dabei muß der Schuldner aber mindestens \$ 85 pro Woche verdienen. Ganz verboten ist eine Lohnpfändung z. B. in Pennsylvania, Stat. Ann. (1966) § 42.886, in North Carolina, Gen. Stat. (1951) § 1—362 und in Florida, Stat. Ann. (1961) § 222.11.

Einzelheiten zur Schuldenbereinigung, insbes. zu den sogenannten wage earner plans bei KÖNIG, S. 77 ff. In den meisten Staaten ist im übrigen das gewerbsmäßige Betreiben von Umschuldungsbüros (debt adjusting) verboten.

²⁶⁰) D. CAPLOWITZ, Consumer Credit in the Affluent Society, 33 Law + Contemp. Probl. 641 (1968) S. 652—654; Prejudgment Wage Garnishment, a. a. O., 478/479.

²⁶¹) SCHÖBER, S. 6.

²⁶²) Nach Angaben von GMAC kann nur bei etwa 20 % der deficiency judgments erfolgreich eine Lohnpfändung durchgeführt werden. In den übrigen Fällen sei der Schuldner nicht erreichbar, habe kein regelmäßiges Einkommen oder sei bereits anderen Gläubigern verpflichtet. Bei den von SHUCHMAN, S. 38, untersuchten Fällen erfolgte bei knapp der Hälfte eine Lohnpfändung.

aus dem Kaufvertrag erfüllt²⁶³). Gewährleistungsansprüche richten sich nach den Vereinbarungen der Parteien und nach den Vorschriften des Code²⁶⁴).

Bei der Vereinbarung des Anschaffungsdarlehns hat F die disclosure-Vorschriften des CCPA zu beachten, insbesondere also bei der Gesamtschuldberechnung die vorgeschriebene Reihenfolge einzuhalten und den Jahreszinssatz herauszustellen²⁶⁵). Die einzelstaatlichen Installment Loan Laws schränken den Zinssatz und die sonstigen Gebühren in ähnlicher Weise ein wie die Ratenkaufgesetze²⁶⁶). Das security interest des Finanzierungsinstituts richtet sich nach den Vorschriften von Art. 9 des Code. Eine Lohnabtretung wird bei der Vergabe von Anschaffungsdarlehen manchmal noch vereinbart, soweit dies in dem jeweiligen Staat überhaupt zugelassen ist²⁶⁷). Nach Auskunft der First National City Bank, New York, werde man aber in naher Zukunft ganz darauf verzichten. Der UCCC untersagt auch bei Verbraucherdarlehen eine Abtretung von Lohnforderungen²⁶⁸).

Das den Darlehnsvertrag begleitende abstrakte Schuldversprechen ist nach UCCC § 3—104 (1) (b) „an unconditional promise or order to pay“. Der Anspruch aus der promissory note ist damit frei von irgendwelchen Einwendungen aus einem zugrundeliegenden Geschäft. Es ist deshalb auch allgemein unbestritten, daß K dem Inhaber der note keine Einwendungen aus dem Kaufvertrag mit V entgegenhalten kann, wenn keinerlei Verbindung zwischen dem Finanzierungsinstitut und dem Automobilhändler besteht.

In zunehmendem Maße wird jedoch gefordert, daß das Finanzierungsinstitut Einwendungen aus dem Kaufvertrag dann gegen sich gelten lassen müsse, wenn F „participated in or was connected with the consumer sale“²⁶⁹). Dieser Gedanke wurde auch in die vorgeschlagene UCCC-Fassung des Staates Connecticut eingearbeitet. Danach ist ein Kreditgeber Einwendungen aus dem Kaufvertrag dann ausgesetzt, wenn F und V in irgendeiner Weise zusammengehören oder V die Darlehnsbedingungen kennt und für K die Darlehnsunterlagen vorbereitet oder wenn V von F eine Vermittlerprovision erhält²⁷⁰). Nach dem Wisconsin Consumer Act muß das Finanzierungsinstitut alle Einwendungen sogar schon dann gegen sich gelten lassen, wenn es in bezug auf einen bestimmten Händler weiß, daß dieser nachlässig in der Erfüllung seiner Vertragsverpflichtungen gegenüber K ist²⁷¹).

²⁶³) UCC § 2—301.

²⁶⁴) UCC §§ 2—313 — 2—318.

²⁶⁵) Vgl. Form. 10.

²⁶⁶) CURRAN, S. 69—74. CCH, Consumer Credit Guide, Chart 570.

²⁶⁷) Vgl. Form. 10, S. 2, wo nach dem New York Personal Property Law, Article 3—A, eine Abtretung von 10 % des Einkommens möglich ist.

²⁶⁸) UCCC § 3.403; vgl. oben S. 69.

²⁶⁹) So die Formulierung in NCA § 2.407; vgl. KRIPKE, Consumer Credit Regulation, S. 470; R. Mc EWEN, Economic Issues in State Regulation of Consumer Credit, 8 Boston C. Ind. + Comm. L. Rev. 387 (1967), S. 401/402.

²⁷⁰) UCCC-Conn. § 3.410.

²⁷¹) Wis. Cons. Act § 422.408 (3) (e); ähnlich District of Columbia, Consumer Protections (1971), D. C. Code § 28—3809.

Das beim finanzierten Abzahlungskauf zu den Sicherungsmitteln *garishment before judgment* und *authorization to confess judgment* Gesagte gilt in gleicher Weise für Anschaffungsdarlehen²⁷²⁾ und die Rechte und Pflichten der Parteien bei Verzug des Schuldners regeln die bereits erläuterten Vorschriften des Code.

Zusammenfassung

Die letzten zehn Jahre in den USA können ohne Einschränkung Jahre des Verbrauchers genannt werden. In dieser Zeit wurden mehr Verbraucherschutzgesetze verabschiedet und mehr Rechte für den Verbraucher erstritten als in allen Jahren zuvor. Manches mag dabei verabschiedet worden sein, was noch nicht ganz ausgereift war, aber insgesamt wurden beachtliche Fortschritte erzielt.

Den Gläubigern wurden Rechte beschnitten und erhebliche Verpflichtungen auferlegt. Vor Abschluß des Vertrages ist K umfassend aufzuklären und sein Schutz bei Kreditauskünften ist verstärkt worden. Alle Staaten haben Höchstzinssätze festgelegt und Mahn-, Verzugs- und Stundungsgebühren sind im einzelnen vorgeschrieben. Viele Einzelstaaten untersagen eine Abtretung von Lohnforderungen und auch eine Lohnpfändung ist entweder nicht möglich oder erheblich eingeschränkt.

Die Gerichte haben eine Reihe von Sicherungsmitteln verboten und zahlreiche Bestimmungen für verfassungswidrig erklärt, weil sie einen Verstoß gegen den in der Verfassung verankerten Grundsatz des rechtlichen Gehörs darstellen. *Disclosure* und *due process* haben beim Verbraucherkredit den alten Grundsatz „*caveat emptor*“ abgelöst.

Trotz dieser Veränderungen konnte der Verbraucherkredit beständig zunehmen und sich weiter verbreiten. Die durchschnittlichen Kreditgebühren haben sich nicht erhöht, die jährlichen Zuwachsraten im Gesamtkreditvolumen wurden nicht geringer.

Während also die neuen Verpflichtungen das Geschäft der Finanzierungs-institute bisher nicht wesentlich beeinträchtigt haben, profitiert bei den Verbrauchern insbesondere die breite Mittelschicht von dieser Entwicklung, weil sie auf Grund normalen Kreditrisikos und durchschnittlicher Bildung in der Lage ist, den vollen Nutzen aus den neuen Gesetzen zu ziehen. Ob jedoch für einen ausreichenden Schutz des *low income consumers* und der Bevölkerung in den Gettos zusätzliche Maßnahmen erforderlich sind, kann nur die Zukunft erweisen.

²⁷²⁾ Vgl. oben S. 69/70; UCCC §§ 3.407, 5.104.

ANHANG

VERZEICHNIS DER TABELLEN

1. Entwicklung der amerikanischen Automobilindustrie
2. Entwicklung des Verbraucherkredits
3. Marktanteile der einzelnen Finanzierungsgruppen am Automobil-Teilzahlungskredit
4. Anteil der Finanzierungen an den Gesamt-PKW-Käufen
5. Verhältnis von Recourse- zu Non Recourse-Verträgen
6. Verhältnis von finanziertem Abzahlungskauf zu Anschaffungsdarlehen
7. Durchschnittliche Kreditgebühren für die Finanzierung eines Neuwagenkaufs
8. Anzahlung beim finanzierten Abzahlungskauf
9. Laufzeit der Teilzahlungs-Verträge
10. Belastung der Verbraucher durch Teilzahlungs-Kredite
11. Durchschnittlicher Kreditbetrag der Teilzahlungs-Verträge
12. Durchschnittliche Monatsrate
13. Kapitalverzinsung bei GMAC
14. Anteil des Automobilhändlers an den Kreditgebühren
15. Sicherstellungen der Fahrzeuge bei K-Verzug

Tabelle 1

Entwicklung der amerikanischen Automobilindustrie

Jahr	PKW-Produktion	Durchschnittspreis (in Dollar)	PKW-Dichte (Einwohner je PKW)	Anteil der Finanzierungen an den Neuwagenkäufen
1900	4 192	1 170	950	—
1910	181 000	1 200 ¹⁾	200	—
1920	1 905 560	950	13	ca. 20 %
1925	3 735 171	660	8	über 50 %

Quelle: Automobile Facts 1971, S. 3 („PKW-Produktion“ und „Durchschnittspreis“).

Phelps, SFC, S. 60 („PKW-Dichte“).

Der „Anteil der Finanzierungen an den Neuwagenkäufen“ ist geschätzt nach den Angaben von Seligman, Vol. 2, S. 455 und Phelps, SFC, S. 62, und nach den seit 1919 geführten Consumer-Credit-Statistiken des Federal Reserve Board.

¹⁾ 1910 betrug das durchschnittliche Jahreseinkommen einer Familie \$ 520, 1914 \$ 627, Phelps, Financing, S. 29.

Es ist wiederholt dargestellt worden, daß in jenen Jahren der Preisrückgang bei Neuwagen vor allem durch eine Massenproduktion möglich war, die ihrerseits jedoch nur mit Hilfe von Massenfinanzierung abgesetzt werden konnte; NIESCHLAG, S. 13; Sidney E. ROLFE, Studie des Board of Governors über das Teilzahlungskreditgeschäft in USA und dessen Stellungnahme, in Schriftenreihe des Wirtschaftsverbandes Teilzahlungsbanken e. V., Heft 9, Düsseldorf 1957, S. 5: „Es ist unbedingt erforderlich, alle drei Komponenten zusammenzufügen — die Massenproduktion, den Massenabsatz und die Massenfinanzierung — denn eins könnte ohne das andere nicht existieren. Man kann dieses Dreigestirn mit einem dreibeinigen Tisch vergleichen: Wenn ein Bein dieses Tisches fehlt, dann bricht er zusammen.“

Tabelle 2

Entwicklung des Verbraucherkredits
(Herausgelegte Kredite in Millionen Dollar)

Jahresende	Gesamt- Verbraucherkredit	Teilzahlungskredit	
		Gesamt	für Automobilkäufe
1920	2 964	969	376
1930	6 351	3 022	986
1940	8 338	5 514	2 071
1950	21 471	14 703	6 074
1955	38 830	28 906	13 460
1960	56 141	42 968	17 658
1965	90 314	71 324	28 619
1966	97 543	77 539	30 556
1967	102 132	80 926	30 724
1968	113 191	89 890	34 130
1969	122 469	98 169	36 602
1970	126 802	101 161	35 490
1971	137 237	109 545	38 310

Quelle: 1920—1955 FRB-Supplement, S. 33.

1960—1971 58 FRB-Bulletin 6 (June 1972), A 56/57.

Die Zahlenangaben beruhen auf Schätzungen des Federal Reserve Board.

„Verbraucherkredit“ umfaßt kurz- und mittelfristige Kredite an Verbraucher für private Zwecke, FRB-Bulletin, a. a. O., A 56, Note.

„Teilzahlungskredit für Automobilkäufe“ schließt ein jede Form von Kreditgewährung an Verbraucher zum Kauf eines Automobils, das überwiegend für private Zwecke genutzt wird. Es wird jedoch nicht ausgeschlossen, daß die tatsächlichen Automobilkredite noch etwas höher liegen, da von den Barkrediten nur die erfaßt werden, die in irgendeiner Form auf einen Automobilkauf hinweisen, FRB-Supplement, S. 2 ff.

Tabelle 3

Marktanteile der einzelnen Finanzierungsgruppen am Automobilteilzahlungskredit (in Prozent)

Jahresende	Geschäftsbanken ¹⁾	Verkaufsfinanzierungsgesellschaften ²⁾	Andere Finanz.-Institute ³⁾	Automobilhändler
1930	4,4	57,0	2,6	36,0 ⁴⁾
1935	8,0	78,0	3,0	11,0
1940	30,0	57,0	5,0	8,0
1950	40,6	49,0	5,7	4,7
1955	39,4	51,3	5,7	3,6
1960	46,1	43,6	8,3	2,0
1965	55,5	32,8	10,6	1,1
1966	55,6	32,4	11,1	0,9
1967	56,0	31,0	12,1	0,9
1968	56,6	30,1	12,4	0,9
1969	55,8	30,2	13,1	0,9
1970	56,4	28,0	14,7	0,9
1971	56,8	26,8	15,5	0,9

Quelle: 1930—1955 FRB — Supplement, S. 38 ff.

1960—1971 58 FRB — Bulletin 6 (June 1972), A 56/57.

¹⁾ Darin sind alle State und National Banks, alle Mitglieder und Nichtmitglieder des Federal Reserve Systems enthalten. Ende 1970 gab es etwa 13 700 Geschäftsbanken; diese beteiligten sich mehr oder weniger alle an der Vergabe von Verbraucherkrediten, FRB — Supplement, S. 9 ff. sowie Finance Facts 1971, S. 62.

²⁾ Nach einer Umfrage des Federal Reserve Board gab es 1965 noch 1 224 Verkaufsfinanzierungsgesellschaften. Vom Marktanteil dieser Gesellschaften dürften jetzt aber etwa drei Viertel auf die Finanzierungsgesellschaften der drei großen Automobilhersteller General Motors, Ford und Chrysler entfallen, Finance Facts 1971, S. 48, 55, 62.

³⁾ Hier sind zusammengefaßt: Credit Unions, Consumer Finance Companies, Industrial Loan Companies, Mutual Saving Banks sowie Savings und Loan Associations. Von Bedeutung sind vor allem die Kreditgenossenschaften, die 1954/55 einen Marktanteil von 4 %, FRB-Survey IV, S. 48, und 1970 einen Marktanteil von etwa 12 % hatten, Automotive News vom 18. 1. 1971, S. 6.

⁴⁾ Es kann mit Sicherheit angenommen werden, daß sich die Automobilhändler in den ersten Jahren bei einem Großteil der von ihnen durchgeführten Abzahlungsgeschäfte in irgendeiner Weise refinanziert haben; vgl. SELIGMAN, Vol. 2, S. 457/458.

Tabelle 4

Anteil der Finanzierungen an den Gesamt-PKW-Käufen (in Prozent)

Jahr	Neuwagen	Gebrauchtwagen	Total
1920	29,2	63,6	
1925	52	62,8	57,5
1930			63,8
1935			60,8
1940			61,6
1950	46	57	52
1955	60	60	60
1960	67	59	62
1965	60	47	52
1966	63	48	52
1967	62	47	52
1968	69	50	58
1969	66	49	53
1970	66	48	53

Quelle: 1920—1925 SELIGMAN, Vol. 2, S. 455 (nur GM Händler); PHELPS, SFC, S. 62, berichtet, daß 1925 sogar 64 % aller Neuwagen finanziert worden seien.

1930—1940 Reavis COX, The Economics of Installment Buying, New York 1948, S. 31 (Schätzungen).

1950—1970 U. S. DEPT. OF COMMERCE, Statistical Abstract of the United States 1971, 92. Edition, Washington 1972, Tab. 852 (Schätzungen).

Tabelle 5

Verhältnis von Recourse- zu Non Recourse-Verträgen
(in Prozent der von GMAC angekauften Verträge)

Jahr	Recourse ¹⁾	Non Recourse
1955	86,1	13,9
1960	77,8	22,2
1961	76,5	23,5
1962	73,5	26,5
1963	69,6	30,4
1964	67,5	32,5
1965	66,7	33,3
1966	66,1	33,9
1967	68,7	31,3
1968	66,5	33,5
1969	66,1	33,9
1970	66,0	34,0

Quelle: Information von GMAC; betrifft nur Verkäufe von GM-Händlern.

SELIGMAN, Vol. 2, S. 458, berichtet, daß 1926 ca. 10 % der Teilzahlungsverträge auf Non Recourse-Basis verkauft worden sind. Nach PHELPS, Dealers, S. 69: Fn. 195, weist 1952 der Jahresbericht einer großen Verkaufsfinanzierungsgesellschaft für Non Recourse-Verträge einen Anteil von 23 % aus. Nach Untersuchungen des Federal Reserve Board waren 1955/56 22 % der Teilzahlungsverträge auf Non Recourse-Basis abgetreten worden, SKILTON, S. 359: Fn. 13. Nach Informationen von FMCC hätten die Händler 1970 bei 48 % der Verträge keine Haftung übernommen; FMCC rechne im allgemeinen mit einem Recourse- zu Non Recourse-Verhältnis von 50 : 50. Die Non Recourse-Zahlen von GMAC dürften unter dem allgemeinen Durchschnitt liegen. Insgesamt ist zu vermuten, daß 1970 der Anteil der Non Recourse-Verträge zwischen 40 % und 50 % lag.

¹⁾ Schließt Repurchase- und Limited Recourse Agreement (Beschränkung auf bestimmte Garantiesumme) ein.

Tabelle 6

Verhältnis von finanziertem Abzahlungskauf zu Anschaffungsdarlehen
(in Prozent)

Jahr	Finanz. Abz.-Kauf	Anschaffungs-Darlehen
1935	84	16
1940	74	26
1950	68	32
1955	75	25
1960	74	26
1965	69	31
1966	68	32
1967	67	33
1968	66	34
1969	65	35
1970	63	37
1971	62	38

Quelle: Die Werte sind addiert aus den Schätzungen des Federal Reserve Board:
1935—1955 FRB-Supplement, S. 38 ff.

1960—1971 58 FRB-Bulletin 6 (June 1972) A 56/57.

PHELPS, Dealers, S. 16, berichtet, daß von 1946—1951 im Durchschnitt 70 % aller Automobilkredite indirekt und 30 % direkt gegeben wurden. Für die Zeit vor 1935 sind Angaben nicht möglich, da der Anteil der Händler relativ hoch war (vgl. Tab. 3), es aber keine Unterlagen gibt, inwieweit es sich hierbei um einfache oder um finanzierte Abzahlungskäufe handelte.

Tabelle 7

*Durchschnittliche Kreditgebühren für die Finanzierung eines Neuwagenkaufs
(Jahreszinssatz in Prozent)¹⁾*

Jahr	Alle Fin.- Institute	Alle Verkaufs- finanz. Gesell- schaften	GMAC	Geschäftsbanken angekaufte Verträge	Barkredite	Kredit- genossen- schaften
1925	ca. 30					
1936	} 12					
1938						
1954		11,1		10,7	9,3	
1955	11,0	11,4		10,9	9,3	
1965			10,4			
1966			10,8			
1967			11,1			
1968			11,1			
1969			11,9			
1970			12,2			ca. 9

Quelle: 1925 PHELPS, Financing, S. 41; im allgemeinen sollen Kreditgebühren zwischen 20 % und 40 % gelegen haben, jedoch gegen Ende der zwanziger Jahre stark zurückgegangen sein.

1936/38 FRB-Survey I 1, S. 59.

1954—1955 FRB-Survey IV, S. 73—75; FRB-Survey I 2, S. 165, stellt fest, daß 1956 95 % aller Neuwagen-Teilzahlungsverträge Kreditgebühren zwischen 9 % und 13 % hatten.

1965—1970 Information von GMAC und von der Dutchess Bank and Trust Company, Poughkeepsie, bezüglich der Kreditgenossenschaften. BRIKNER, S. 40, berichtet, daß die Konditionen der Kreditgenossenschaften etwa 2 % bis 3 % günstiger seien als die der Verkaufsfinanzierungsgesellschaften.

Schätzungen bei SHAY, S. 477: Tab. 8, für eine Gruppe von Verkaufsfinanzierungsgesellschaften stimmen mit den angegebenen Werten in etwa überein: 11,7 % für 1936, 11,4 % für 1955, 12,4 % für 1960.

Bei der First National City Bank, New York, betrug im Sommer 1972 der durchschnittliche Zinssatz bei angekauften Neuwagenverträgen 12,8 %, bei Anschaffungsdarlehen 10,9 %, Information der First Nat'l. City Bank.

¹⁾ Die Kreditgebühren umfassen alle Kosten, Zinsen und Gebühren, die dem Kreditnehmer bzw. Automobilkäufer auf Grund seiner Teilzahlung entstehen. Die Kreditgebühren für Gebrauchtwagen sind entsprechend höher. 1954/55 betrug der durchschnittliche Jahreszinssatz für neuere Gebrauchtwagen 15,5 %, für ältere Gebrauchtwagen 21,6 %, FRB-Survey I 1, S. 53.

Tabelle 8

*Anzahlung beim finanzierten Abzahlungskauf
(nur GM-Händler)*

Jahr	Durchschnittliche Anzahlung in Prozent vom Barverkaufspreis		Kreditbetrag (ohne Kredit- und Versicherungsgebühren) in Prozent vom Händlernettopreis ¹⁾	
	Neuwagen	Gebrauchtwagen	Neuwagen	Gebrauchtwagen
1930	43,2	40,7		
1935	42,6	39,9		
1940	44,9	38,1		
1950	47,5	40,6		
1955	40,5	36,9		
1960	33,3	32,3	82,2	95,5
1965	30,2	27,2	85,4	100,1
1966	29,3	26,6	86,4	102,8
1967	28,4	26,5	86,8	100,6
1968	28,2	26,0	86,8	101,3
1969	26,9	25,2	87,0	100,9
1970	26,4	25,6	86,2	97,8

Quelle: Information von GMAC; betrifft nur Automobil-Käufe bei GM-Händlern und nur den finanzierten Abzahlungskauf.

Bei Anschaffungsdarlehen wird etwas mehr angezahlt, MOORE-KLEIN, S. 19. FRB-Survey IV, S. 65: Tab. 408 gibt für 1954 bei Neuwagen einen Kreditbetrag von 83 % (1955 88 %) vom Händlernettopreis an.

Diese Information von GMAC wird bestätigt durch die Statistik G 25 des FRB, die monatlich beobachtet, bei wie vielen Verträgen der Kreditbetrag höher war als der Händlernettopreis.

¹⁾ Ein Gebrauchtwagen wird häufig zu überhöhtem Preis in Zahlung genommen. Um deshalb genaueren Aufschluß über den Trend der tatsächlich geleisteten Anzahlung zu erhalten, setzte der FRB-Survey IV, S. 138/139, den auf dem Tz-Vertrag ausgewiesenen Kreditbetrag (ohne Kredit- und Versicherungsgebühren) ins Verhältnis zum Händlernettopreis des Wagens.

Tabelle 9

Laufzeit der Teilzahlungsverträge
(in Monaten, nur GM-Händler)

Jahr	Neuwagen	Gebrauchtwagen
1930	13,0	10,7
1935	14,9	11,6
1940	18,0	13,5
1945	13,0	12,0
1950	18,6	14,4
1955	26,4	16,8
1960	31,3	19,8
1965	32,6	23,4
1966	32,8	23,6
1967	32,8	23,9
1968	32,9	24,3
1969	32,7	24,5
1970	33,0	24,9

Quelle: Information von GMAC; betrifft nur Automobilkäufe bei GM-Händlern und nur den finanzierten Abzahlungskauf.

Diese Werte stimmen überein mit Schätzungen des 53 FRB-Bulletin 2 (Februar 1967), S. 208, für die Jahre 1954, 1955, 1959 und 1963 und mit Durchschnittslaufzeiten für alle Finanzierungsgruppen von 1929 bis 1965 bei MOORE-KLEIN, S. 16, 164/5. Nach MOORE-KLEIN, S. 15/16, 164/5, sind bei den Geschäftsbanken die durchschnittlichen Laufzeiten für die indirekte Finanzierung um etwa einen Monat kürzer als bei den Verkaufsfinanzierungsgesellschaften, während die Laufzeiten für Anschaffungsdarlehen um weitere zwei Monate kürzer sind.

Bei Neuwagen war die Höchstlaufzeit in den zwanziger Jahren 12 Monate, in den dreißiger Jahren 18 Monate, Ende der vierziger Jahre betrug sie 24 Monate und seit 1954/55 liegt sie bei 36 Monaten, FRB-Survey I 1, S. 26—29. FMCC machte 1971 einen Test in Kanada mit Laufzeiten von 42 und 48 Monaten; nur 1,9% der angekauften Verträge nutzten jedoch diese längeren Laufzeiten. Nach der Auffassung von FMCC besteht kein Bedürfnis, die Höchstlaufzeit von 36 Monaten auszuweiten, da die Verbrauchereinkommen rascher als die Neuwagenpreise steigen werden.

Tabelle 10

Belastung der Verbraucher durch Teilzahlungskredite

Jahr	Rückzahlungen für alle Verbraucher- kredite in Prozent vom Nettoeinkommen aller Haushalte	Rückzahlungen für Automobil-Tz-Käufe in Prozent vom Netto- einkommen aller Haushalte	Monatl. Ratenzahlun- gen für Automobil- käufe in Prozent vom durchschnittl. Netto- einkommen des jewei- ligen Haushalts
1950	8,92	3,39	
1955	12,22	4,75	
1957 } 1959 }			16,1
1960	13,16	4,69	12,6
1965	14,78	4,97	12,2
1966	14,87	4,96	12,2
1967	14,88	4,85	12,2
1968	14,93	4,75	12,2
1969	15,03	4,75	12,5
1970	14,76	4,51	11,9

Quelle: Spalte 1 und Spalte 2: Information von GMAC nach Zahlen vom FRB und Departement of Commerce.

Spalte 3: Schätzungen des Department of Commerce, zit. nach Automobile News, 18. 1. 1971, S. 3.

Tabelle 11

Durchschnittlicher Kreditbetrag der Teilzahlungs-Verträge
(in Dollar, nur GM-Händler)

Jahr	Neuwagen	Gebrauchtwagen
1930	545	273
1935	551	224
1940	639	280
1945	1 079	512
1950	1 344	651
1955	2 108	784
1960	2 629	1 081
1965	2 841	1 402
1966	2 931	1 434
1967	3 146	1 514
1968	3 288	1 604
1969	3 533	1 695
1970	3 680	1 789

Quelle: Information von GMAC; betrifft nur Automobilkäufe von GM-Händlern und nur den finanzierten Abzahlungskauf.

Tabelle 12

Durchschnittliche Monatsrate
(in Dollar, nur GM-Händler)

Jahr	Neuwagen	Gebrauchtwagen
1930	42	26
1935	36	20
1940	36	21
1950	72	45
1955	80	47
1960	84	55
1965	87	60
1966	89	61
1967	96	63
1968	100	66
1969	108	69
1970	112	73

Quelle: Information von GMAC; betrifft nur Automobilkäufe von GM-Händlern und nur den finanzierten Abzahlungskauf.

Nach FRB-Survey IV, S. 77: Tab. 51, betrug 1955 die durchschnittliche Monatsrate bei allen Neuwagen-Teilzahlungskäufen \$ 72.

Tabelle 13

Kapitalverzinsung bei GMAC
(in Prozent)

Jahr	Eigenkapitalertrag (return on investment) ¹⁾
1930	17,88
1935	15,01
1940	12,96
1950	17,42
1955	18,15
1960	13,58
1965	10,67
1966	9,33
1967	9,06
1968	8,62
1969	7,31
1970	8,23

Quelle: Information von GMAC. für 1965—1970, vgl. GMAC, Report, S. 17.

Diese Angaben sind wie alle Ertragsstatistiken mit Vorbehalt zu lesen; immerhin vermitteln sie einen gewissen Trend, wobei GMAC aufgrund einer günstigen Ausgangsposition noch weit über dem Branchendurchschnitt liegen dürfte.

KRIPKE, Consumer Credit Regulation, S. 465, gibt die Erträge einiger Finanzierungsgesellschaften für 1966; der Eigenkapitalertrag von FMCC wird danach als gering („nominal“) bezeichnet. Der durchschnittliche Eigenkapitalertrag der amerikanischen Industrie betrug 1969 11,3 % (1968 11,7 %); bei den 50 größten Geschäftsbanken lag er 1969 bei ca. 12 %, FORTUNE, Mai 1970, S. 202—205.

¹⁾ Gewinn nach Steuern in Prozent vom Eigenkapital plus Rücklagen und Bilanzgewinn.

Tabelle 14

Anteil des Automobilhändlers an den Kreditgebühren
(in Prozent)¹⁾

Jahr	Neuwagen-Tz-Verträge
1936/38	20
1955	20—30
1965	24
1966	22,4
1967	21,6
1968	21,2
1969	19,3
1970	19,2

Quelle: 1936/38 SHAY, Finance Rates, S. 476: Tab. 7.

1955 FRB-Survey I 1, S. 54/55 (Neuwagen- und Gebrauchtwagenverträge); die Erhöhung von 1936/38 auf 1955 wird mit dem stärkeren Wettbewerb um die Gunst des V erklärt, FRB-Survey I 1, S. 59.

1965—1970 Information von GMAC; betrifft nur Automobilkäufe bei GM-Händlern. Bis 1955 hatte GMAC die von V zu berechnenden Kreditgebühren vorgeschrieben und V erhielt am Jahresende einen bestimmten Prozentsatz (20 % bei Neuwagenverträgen) von den gesamten Kreditgebühren.

Wilbur C. PLUMMER — Ralph A. YOUNG, Sales Finance Companies and their Credit Practices, New York 1940, S. 207, schätzten für 1936/38 den Anteil der Händler an den Kreditgebühren auf nur etwa 10 %.

¹⁾ Darin ist sowohl enthalten, was V sofort nach der Diskontierung des Vertrages erhält wie die Auszahlungen aus dem Sperrkonto.

Tabelle 15

Sicherstellungen der Fahrzeuge bei K-Verzug
(in Prozent von den Teilzahlungsverträgen, nur GM-Händler)

Jahr	Neuwagen- Teilzahlungsverträge	Gebrauchtwagen- Teilzahlungsverträge	Total
1925	—	—	5,16
1930	—	—	13,72
1935	—	—	8,30
1940	—	—	10,10
1945	—	—	1,79
1950	—	—	4,63
1955	1,61	9,12	5,33
1960	3,68	10,74	6,81
1965	2,33	8,13	4,38
1966	2,50	8,05	4,41
1967	2,56	7,29	4,18
1968	2,38	6,83	3,90
1969	2,66	7,57	4,31
1970	2,90	7,71	4,50
1971	—	—	3,98

Quelle: Information von GMAC; betrifft nur Automobilkäufe von GM-Händlern und nur den finanzierten Abzahlungskauf.

COX, S. 31, schätzt für alle Fabrikate 1930 5,4 %, 1935 7,3 % und 1939 7,5 %. Mc CRACKEN-MAO-FRICKE, S. 129, geben für 1955 3,2 % (Neuwagen) und 11,4 % (Gebrauchtwagen) sowie für 1960 7,3 % (Neuwagen) und 15,9 % (Gebrauchtwagen) an. FMCC gibt für 1970 ein Total von 4,8 % an (Non Recourse 3,7 %, Recourse 6,0 %).

Auf Grund dieses relativ geringen Anteils an Sicherstellungen lag bei GMAC die Verlustquote seit 1945 im Durchschnitt bei 0,4 % von den Gesamtratenzahlungen (1970 0,571 %), Information von GMAC und GMAC, Prospekt, S. 9.

Während entsprechende Daten für Anschaffungsdarlehen fehlen (vgl. aber S. 56: Fn. 93), berichten Mc CRACKEN-MAO-FRICKE, S. 116, eine Verzugsquote von etwa 2 % bei Verbraucherkrediten der Geschäftsbanken.

FORMULARVERZEICHNIS

- Formular 1 Rahmenvertrag F—V: „Dealer's Agreement — Motor Vehicles“,
First National City Bank, New York, Ausgabe Oktober 1968 (S. 1/2).
- Formular 2 Rahmenvertrag F—V: Empfangsbestätigung „Receipt for GMAC
Manual“ (Recourse und Non Recourse), GMAC, Ausgabe August
1971.
- Formular 3 K-Kreditauskunft
„Customer' Statement“, GMAC, Ausgabe April 1972 (S. 1).
„Dealer's Worksheet“ (S. 2).
- Formular 4 Teilzahlungsvertrag V—K
„Retail Installment Contract, GMAC, Ausgabe Oktober 1970 für
den Staat New York (S. 1 a, b/2 a, b).
- Formular 5 Teilzahlungsvertrag V—K
„California Automobile Retail Installment Contract“, FMCC, Aus-
gabe Juli 1969 für den Staat Californien (S. 1 a, b/2).
- Formular 6 Abtretung V—F
„Assignment“, FMCC, Ausgabe Juli 1969.
- Formular 7 Mitteilung bezüglich der Sicherstellung des Fahrzeugs: The First
Pennsylvania Banking and Trust Company, Ausgabe Nov. 1963.
- Formular 8 Certificate of Title, Pennsylvania (S. 1/2).
- Formular 9 Darlehnsvertrag F—K
„Security Agreement (Chattel Mortgage)“ First National City Bank,
New York, Ausgabe Mai 1965 (S. 1/2).
- Formular 10 Schuldversprechen F—K
First National City Bank, New York, Ausgabe Nov. 1969 (S. 1).
Lohnabtretung
„Assignment of wages, salary, commissions or other compensation
for services“ (S. 2).
- Formular 11 Antrag für Anschaffungsdarlehen
„Application for Automobile Loan“
Dutchess Bank and Trust Co., Poughkeepsie, Ausgabe Dezember
1969 (S. 1).
K-Kreditauskunft (S. 2).
- Formular 12 „Refinancing Agreement“ F—K
GMAC, Ausgabe April 1971 für die Staaten New Jersey + New
York.
- Formular 13 Zinstabellen
GMAC, Ausgabe Januar 1970.
- Formular 14 Financing Statement
Form UCC — 1 für den Staat New York.

DEALER'S AGREEMENT—MOTOR VEHICLES

No.:

Date:

FIRST NATIONAL CITY BANK

PERSONAL FINANCE DEPARTMENT

399 Park Avenue

New York, New York 10022

**Re: PURCHASE AND SALE OF SECURITY AGREEMENTS
(RETAIL INSTALMENT CONTRACTS)**

Gentlemen:

From time to time, it is our expectation to offer you Security Agreements (RETAIL INSTALMENT CONTRACTS) (hereinafter referred to as "Contract(s)"), acceptable to you as to form, for purchase, each of which will evidence a deferred payment obligation of one or more buyers of new or used motor vehicles (hereinafter referred to as the "Buyer" and as "Vehicle(s)"). In order to induce you to acquire the same upon the terms and conditions hereinafter set forth, at your option which shall be exercised only by delivery of your check or credit advice in the amount of the "Deferred Balance" specified in each Contract acquired from time to time, we hereby covenant, represent, warrant and agree as follows:

A. WARRANTIES: We hereby warrant with respect to each Contract which shall have been submitted to you hereunder, that: (a) at the time of acquisition thereof by you, it, and any guaranty thereof, will have been duly executed and it will constitute a valid deferred-payment-obligation, arising from a bona fide sale of a Vehicle for the "Time Balance" as set forth therein; (b) it will contain the entire agreement of the parties with respect to the Vehicle; (c) the sale evidenced thereby was effected in accordance with any and all laws and/or regulations governing the same; (d) prior to the delivery of the Vehicle, the "Down Payment" as set forth in the Contract will have been made and that neither all nor any part of such Down Payment, nor of any payment due or to become due, under the Contract will have been or will be loaned or otherwise provided, directly or indirectly, by us; (e) the Buyer, and each of them if there be more than one, and any guarantor(s) on the Contract, will have been, at the time of execution of the Contract, an adult and competent to contract if an individual, or duly authorized and empowered to contract if a corporation, partnership or other entity; (f) we are now, and will be, at the time of execution of the assignment of the Contract, an adult and competent to contract if an individual, or duly authorized and empowered to contract if a corporation, partnership or other entity; (g) the "Time Balance" as set forth therein will have been computed substantially in accordance with such chart as may then be approved by you for use in connection herewith; (h) the residence or place of business of the Buyer as set forth therein will have been, at the time of execution of the Contract, correct, and we may rely thereon in connection with any filing or recording thereof or Financing Statement therefor, and (i) except as we may notify you promptly to the contrary in writing, the Contract or a Financing Statement pursuant to the Uniform Commercial Code will not have been, and will not be filed, by or for us in any public office(s) or with any public official(s). We hereby further warrant that at the time of acquisition by you of any Contract hereunder (i) the Vehicle sold thereunder will have been duly delivered to, accepted by and registered in the name of the Buyer; (ii) the title to the Vehicle sold thereunder will be vested in us free and clear of all liens and encumbrances whatsoever other than the rights of the Buyer under the Contract; (iii) we shall neither have previously sold, assigned, pledged or granted a security interest in the Contract nor will we have offered it to any other person, firm or corporation on any basis whatever; (iv) no payment or allowance will have been made or allowed on account of the Contract except as set forth therein; (v) the Contract, and any guaranty thereof, will then be subject to no offset, counterclaim or other defense thereafter; (vi) if you acquire the Contract we will not, without your prior consent in writing, make any adjustment with respect to the Contract which will or might in any respect vary, modify or change the terms or provisions thereof and will not execute, deliver or file a satisfaction or release thereof; (vii) in the event any Vehicle is repossessed we will safely store such Vehicle at our own expense and at our risk for the period of redemption and/or public auction; and (viii) any manufacturer's or seller's warranties in force and effect at the time of sale of the Vehicle will be duly and promptly fulfilled.

B. ASSIGNMENT-FILING-FORWARDING OF PAYMENTS: At or before the time when you may acquire any Contract hereunder, all of our rights, title and interest thereunder will be duly assigned to you by us. It is understood that you shall be under no obligation to file any Financing Statement under the Uniform Commercial Code or record any such Contract or assignment thereof, or any certificate of satisfaction or Termination Statement relative thereto, in any public office(s) or with any public official(s), but that you may, in your discretion, file or record any one or more of the same in or with the said office(s) or official(s), and you are hereby authorized to do so at any time(s) when you may elect to do so. Provided however, that if you do so record or file a Financing Statement or any Contract or assignment thereof, if either of us shall deem it advisable, a Termination Statement or certificate of satisfaction relative thereto executed by you or by us, as necessary, will be filed by you in the same place or places. Should any payment(s) be made to us under or relative to any such Contract so assigned, we will receive such payment(s) in trust for you and will remit the same to you promptly in the form received for credit to such Contract.

C. AMOUNTS PAID OR CREDITED BY BANK: At the time of your acquisition hereunder of each Contract you shall pay to us a sum equal to the "Deferred Balance" (as specified therein) and shall, to the extent the Contract includes insurance, as specified therein, credit to the account of, or pay to, the proper insurer(s), insurance broker(s) or

agent(s) the insurance premium(s) to be credited therefor. You shall enter in a differential account an amount, computed from the "Credit Service Charge" (as specified in the Contract), equal to an add-on rate of the percentage of the Principal Balance (as specified in the Contract) shown for the relative Vehicle in Schedule I attached hereto and made a part hereof. Said Schedule I may be changed from time to time by you in your sole discretion, but no such change shall be effective with respect to Contracts acquired by you hereunder prior to our receiving written notice of such change. As soon as practical after the first day of each _____, provided we are not past due on any indebtedness to you, and provided this agreement has not been terminated, you shall pay to us a sum equal to the amount by which the credit balance of the aforesaid differential account exceeds \$ _____ less any charges made to said account as described in Paragraph D below.

D. PREPAYMENTS—OFFICIAL FEES: If you (i) allow a refund of any part of said Credit Service Charge to a Buyer because of a prepayment of a Contract, (ii) repossess the Vehicle for Buyer's default in making any payment due under the contract or (iii) waive your right to repossess for such a default solely because, in your judgment, the Vehicle is without value, then you shall be entitled to enter a charge in the aforesaid differential account for the respective portions of such Credit Service Charge (computed in accordance with the "Rule of 78" method) entered by you in said account pursuant to paragraph C of this agreement; if the differential account is insufficient therefor, we will promptly on demand pay you the amount of that insufficiency. The part of said Time Balance represented by the "Official Fee" (as specified in the Contract) shall be retained by you to reimburse you for the filing or other fees required by law to be paid to perfect your interest in or lien on the Vehicle.

E. BUYER'S TEN DAY CLAIM—BREACH OF WARRANTIES: If within ten (10) days after you shall have given notice by mail to the Buyer of your having acquired a Contract hereunder, you have notice from any source(s) of any facts giving rise to a claim or defense thereagainst by the Buyer, or in event of the breach of any one or more of the warranties set forth herein we will, upon demand, repurchase from you the relative Contract and you may charge our account therefor for the amount then remaining to be paid you thereunder by the Buyer (less unearned Credit Service Charge(s)) but such obligation on our part shall not preclude you from enforcing, at your election, any other remedies available to you and arising by reason of such breach. Upon each such charge against our account by you, the relative Contract shall be reassigned (without recourse upon you) to us.

F. AVAILABILITY OF OUR BOOKS OF RECORD: While this Agreement is in force and effect, we will permit you or your designee(s) at any time(s) to inspect, audit, check and make abstracts from our books, accounts, records, correspondence or other papers of any matters pertaining to contracts acquired by you hereunder and in any event will notify you immediately upon the happening of anything materially and adversely affecting our financial worth.

G. EXTENSION, ET CETERA: You may deal with the relative Vehicle and you may extend the time of payment, change or modify or enlarge any provision, release any person(s) liable upon or otherwise deal with any such Contracts as shall have been acquired by you hereunder, or the liability of any party thereunder, in any manner you may deem advisable, without notice to us and without affecting our liability hereunder.

H. WAIVER: We hereby waive any failure or delay on your part in asserting or enforcing any rights which you at any time(s) have hereunder and/or under any Contract(s) acquired by you hereunder. We likewise hereby waive the tender by you of any one or more of such Contracts as we may become obligated to repurchase or otherwise reacquire hereunder.

I. AMENDMENT—TERMINATION: None of the terms and provisions of this Agreement may be altered, modified or amended except in writing duly signed by you and ourselves. In the event that (a) we become insolvent or bankrupt or make an assignment for the benefit of creditors, or a trustee or receiver or liquidator shall be appointed for us, or bankruptcy, reorganization, arrangement, insolvency or similar proceedings shall be instituted by or against us, or (b) one of us gives written notice of termination to the other of us, then your obligation to purchase Contracts from us hereunder shall terminate.

If the foregoing is agreeable to you, as it is to us, kindly so indicate by signing the attached copy hereof and returning it to us, whereupon and without further notice from either of us to the other this Agreement shall become effective and binding upon each of us.

This Agreement shall govern as to any and all Contracts which shall have been acquired by you and written on Security Agreement (Retail Instalment Contract), Form No. PDL 590.

.....
(Name of Dealer)

.....
(Title)

AGREEABLE:

FIRST NATIONAL CITY BANK

By
Vice President

GMAC-8-71 S

RECEIPT FOR GMAC MANUAL

The attached copy of GMAC Manual (GMAC-8-71) for exclusive use of dealers in motor vehicles of General Motors make is herewith delivered to you to assist you in your time-selling activities under retail contracts offered to GMAC for purchase under the Retail Plan, and in order that you may have knowledge of the basic provisions and conditions generally governing dealer responsibility in respect of retail contracts purchased by GMAC.

This Manual also explains the GMAC Wholesale Plan and dealer responsibility thereunder.

For the purposes of our record and to evidence your and our agreements with respect to the rights and responsibilities under the terms of the GMAC Wholesale and Retail Plans, to the extent that you request our services under either or both of such Plans and such services are made available to you, your acceptance of such terms and acknowledgment of receipt of this Manual are requested below. Please return to us this copy of the receipt. The duplicate is for your record.

GENERAL MOTORS ACCEPTANCE CORPORATION

Receipt of the GMAC Manual referred to above is acknowledged and its terms are accepted.

Dealer _____

Date _____ By _____

MAC-8-71 N. R.

RECEIPT FOR GMAC MANUAL

The attached copy of GMAC Manual (GMAC-8-71) for exclusive use of dealers in motor vehicles of General Motors make is herewith delivered to you to assist you in your time-selling activities under retail contracts offered to GMAC for purchase under the Retail Plan, and in order that you may have knowledge of the basic provisions and conditions generally governing dealer responsibility in respect of retail contracts purchased by GMAC.

This Manual also explains the GMAC Wholesale Plan and dealer responsibility thereunder.

Please note, however, that the provisions in the sections set forth in the Manual under the heading of "Responsibility Under Retail Plan" apply to contracts purchased by GMAC on the dealer's guaranty of payment "except as otherwise provided by the terms of the present General Motors Acceptance Corporation Retail Plan", and with exception of the section headed "Rebate of Finance Charge", those sections do not apply in the case of contracts purchased on dealer assignment without recourse.

For the purposes of our record and to evidence your and our agreements with respect to the rights and responsibilities under the terms of the GMAC Retail Plan, except as limited above, and under the terms of the GMAC Wholesale Plan, to the extent that you request our services under either or both of such Plans and such services are made available to you, your acceptance of such terms, as so limited, and acknowledgment of receipt of this Manual are requested below. Please return to us this copy of the receipt. The duplicate is for our record.

GENERAL MOTORS ACCEPTANCE CORPORATION

Receipt of the GMAC Manual referred to above is acknowledged and its terms (except as limited above) are accepted.

Dealer _____

Date _____ By _____

CUSTOMER'S STATEMENT

PRINT NR. ☐		FIRST		MIDDLE		LAST		SOC. SEC. NO.		AGE		MARRIED ☐		SINGLE ☐		DIVORCED ☐	
FULL NR. ☐												NUMBER		AGES OF CHILDREN			
NAME MISS ☐																	
PRESENT ADDRESS		NUMBER AND STREET		CITY		TOWNSHIP FOR FILING		COUNTY		STATE		POSTAL ZIP CODE		LIVED THERE YEARS MONTHS			
RENT BY NO. ☐		LANDLORD OR MORTGAGE HOLDER (NAME & ADDRESS)				MO. PYMT. OR RENT \$								HOME PHONE NO.			
CASE ☐																	
WN ☐																	
PREVIOUS HOME ADDRESS		NUMBER AND STREET		CITY				COUNTY		STATE		LIVED THERE YEARS MONTHS		IS LISTING IN NAME OF BUYER OR SPOUSE ☐		OTHER ☐	
EMPLOYED BY SELF ☐		NAME		BUSINESS ADDRESS, NUMBER AND STREET		CITY				STATE		HOW LONG YEARS MONTHS		BUS. PHONE NO.			
OTHER ☐																	
TRADE OR OCCUPATION		BADGE NO. OR DEPT. NO.				NAME OF PREVIOUS EMPLOYER				ADDRESS				NO YRS.			
CUSTOMER'S INCOME PER MONTH \$		SALARY OR WAGES \$		OTHER INCOME \$		SOURCE OF OTHER INCOME				SPOUSE'S INCOME, IF ANY \$				TOTAL MO. INCOME \$			
SPOUSE'S GIVEN NAME		EMPLOYED BY		ADDRESS				SOC. SEC. NO.				HOW LONG YEARS MONTHS		PHONE NO.			
BANK ACCOUNT		NAME OF BANK		BRANCH NAME AND CITY						CHECKING ☐		SAVINGS ☐		CHECKING ACCOUNT NO.			
DUE WHOM:		NUMBER AND STREET		CITY				BALANCE DUE OR DATE PAID				MONTHLY PAYMENTS					
LAST CAR FINANCED																	
OTHER INSTALMENT OBLIGATIONS																	
ALL INSTALMENT OBLIGATIONS INCLUDING THE ABOVE:		TOTAL NO.		TOTAL AM'T \$				TOTAL MONTHLY PAYMENTS \$									
NAME AND ADDRESS OF PARENTS OR NEAREST RELATIVE NOT LIVING WITH ME		NAME		ADDRESS				RELATIONSHIP									
NAME AND ADDRESS OF SPOUSE'S PARENTS OR NEAREST RELATIVE NOT LIVING WITH ME		NAME		ADDRESS				RELATIONSHIP									
NAME AND ADDRESS OF PERSONAL FRIEND		NAME		ADDRESS				KNOWN HOW LONG?									
THIS CAR REGISTERED IN NAME OF		NUMBER AND STREET		CITY		STATE		CAN LICENSE NO. OPERATOR'S LICENSE NO.									

Minimum physical damage insurance is required for the full term of the instalment contract to protect all interests thereunder against fire, theft, the additional hazards covered by Combined Additional Coverage, and deductible collision, except that in the case of older model used passenger cars where the unpaid cash price balance is less than \$300.00, only fire, theft and Combined Additional Coverage is required. Such minimum insurance coverages may be written for one policy period equal to the full term of the instalment contract or for shorter successive policy periods equal in the aggregate to the full term of the instalment contract.

Do you desire that the seller apply for the minimum insurance coverages described above and include the cost thereof in the time balance payable under the instalment contract? (On private passenger cars, Comprehensive Coverage may be substituted for fire, theft and Combined Additional Coverage, if you so elect, and you may also elect to include Towing and Labor Costs coverage, except in Alaska). If your answer is yes, the seller will apply to Motors Insurance Corporation or to CIM Insurance Corporation for physical damage insurance of the kinds, for the term and to the extent indicated on the face of the instalment contract. Yes ☐ No ☐ If answer is "No", please complete the following:

☐ Car will be insured by immediate transfer of existing Physical Damage Insurance coverage (Policy Number _____).

☐ Car will be insured through a new Physical Damage Insurance policy.

Name of Insurance company _____

Name of agent _____

Address of agent _____

Agent's Phone Number _____

Physical Damage Insurance coverage effective from _____

to _____

Collision Deductible \$ _____

MONTHLY PAYMENT DATE DESIRED BY CUSTOMER ☐		CUSTOMER SIGNS ☐		UNDERSIGNED WARRANTS THE TRUTH AND ACCURACY OF FOREGOING INFORMATION		☐ INDIVIDUAL (CHECK WHICH APPLIES)		☐ PARTNERSHIP		☐ CORPORATION		DATE		19	
NEW ☐		YEAR		NO. CYL.		MAKE		BODY TYPE		CASH PRICE (INCL. TAXES AND COST OF OFFICIAL, TRANSFER, REGISTRATION OR FILING FEES, IF ANY) \$					
USED ☐															
MODEL NO.		SALESMAN		STMT. NO.						GROSS TRADE-IN ALLOWANCE \$					
RADIO ☐		AUTOMATIC TRANS. ☐		POWER STEERING ☐		POWER WINDOWS ☐		AIR CONDITIONING ☐		PAY OFF ON OPEN ACCOUNT \$					
VINYL ROOF ☐		4 SPEED TRANS. ☐		POWER BRAKES ☐		POWER SEATS ☐				NET TRADE ALLOWANCE \$					
HIGH H/P ENGINE (DESCRIBE)		MODEL NO.		BODY TYPE		YEAR				CASH DOWN \$					
TRADE-IN MAKE										TOTAL DOWN PAYMENT \$					
NO. PYMT. DATE		INSTALMENTS		DEALER						UNPAID (EDC. OR AVG. BALANCE) WHOLESALE \$					
TERM OF CONTRACT _____ MOS. &															

DEALER'S WORK SHEET

DATE

 Car Sold — ☐ New ☐ Used — Year _____ No. Cyl. _____ Make _____ Body Type _____ Model No. _____

Check following equipment included in the Cash Price.

☐ Radio	☐ Automatic Trans.	☐ Power Steering	☐ Power Windows	☐ High Perf. Engine — Cu. In. Disp. _____ H.P. _____
☐ Vinyl Roof	☐ 4 Speed Trans.	☐ Power Brakes	☐ Power Seats	☐ Air Conditioning

CASH PRICE (including any accessories, services and taxes imposed on the cash sale) _____ \$ _____ (1)*

Gross Trade-in allowance \$ _____

Pay-off on open account \$ _____

TOTAL DOWNPAYMENT — Net Trade-in allowance \$ _____ * TRADE IN (Make) (Model) (Year) _____ (2)*

UNPAID BALANCE OF CASH PRICE (Difference between Items 1 and 2) _____ (3)*

OTHER CHARGES — Official Fees _____ (4C)*

Taxes Not Included in Cash Price _____ (4D)*

License and/or Registration Fees (Itemize) _____ (4E)*

Other (Describe) _____ (4F)*

UNPAID BALANCE EXCLUDING INSURANCE (Sum of Items 3 and 4C through 4F) _____ (3A)

COST OF CAR INSURANCE — PASS CAR AGE COLL. TERM OF INS. _____ (4A)*

USED CARS

	(A)	Creditor Life Ins.	Creditor Dis. Ins.	Finance Charge	Total of Payments (Amount of Contract)	Monthly Payments
ENTER IN COLUMN A —						
1. Unpaid Balance — Item 3A	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Figures obtained from Monthly Payment Chart No. _____						
2. *Cost of Car Insurance — Item 4A	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Compute from special Financing Cost of Insurance chart						
TOTALS	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Enter in corresponding spaces below → (4B) (4B) (6) (7) (10)						

* For use in computing finance charges on cost of insurance in accordance with N. Y. State Retail Installment Sales Act

UNPAID BALANCE EXCLUDING CREDITOR INSURANCE (Sum of Items 3A and 4A) [Suggest adjustment of Down Payment to eliminate cents.] _____ (5A)

NEW CARS

	(A)	Creditor Life Ins.	Creditor Dis. Ins.	Finance Charge	Total of Payments (Amount of Contract)	Monthly Payments
ENTER IN COLUMN A —						
Unpd. Bal. Excl. Cr. Ins. — Item 5A	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Figures obtained from Monthly Payment Chart No. _____						
TOTALS	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Enter in corresponding spaces below → (4B) (4B) (6) (7) (10)						

This block need be completed ONLY when use of Payment Chart Adjustment Figures is required.

CHARGE FOR CREDITOR LIFE INSURANCE, if any _____ (4B)*

CHARGE FOR CREDITOR DISABILITY INSURANCE, if any _____ (4B)*

UNPAID BALANCE — AMOUNT FINANCED (Sum of Items 5A, 4B and 4B) _____ (5)*

FINANCE CHARGE _____ (6)*

TOTAL OF PAYMENTS (AMOUNT OF CONTRACT) Obtained from Payment Chart No. _____ (7)*

PAYABLE IN _____ INSTALLMENTS OF \$ _____ EACH, (10*) — (or as indicated on line below)

DEFERRED PAYMENT PRICE (Sum of items 2 and 7) _____ (8)*

ANNUAL PERCENTAGE RATE _____ % (9)*

CARS FOR HIRE

★ Copy figures on contract.

Will car be used as: ☐ Taxicab ☐ U-Drive ☐ Livery ☐ Other — Explain _____

COMMERCIAL CARS AND TRUCKS

Contract Covers: — ☐ CHASSIS ☐ CAB ☐ BODY ☐ TRUCK TYPE TRACTOR — COST \$ _____ TRAILER — COST \$ _____ G.V.W. _____Distance of Operation — ☐ Up to 50 miles ☐ Up to 150 miles ☐ Over 150 miles Use of Truck _____ CAPACITY: _____ TONS

Used Commercial Cars Only — Cost of car insurance based on (check which):

- ☐ Original Cost New (Complete Truck) \$ _____ ☐ List Price of Chassis (\$ _____) Plus 1/3rd \$ _____
- ☐ List Price of Chassis Plus Price New of Body \$ _____

DEALER CERTIFICATION: USED TRUCK ACQUISITION SOURCE

Dealer certifies that the used truck(s) financed in the attached contract qualifies as Class C Equipment as defined in the General Motors Acceptance Corporation Dealer Retail Truck Financing Agreement. Unit was acquired as follows:

- ☐ Eligible Trade-In or Repossession (as defined in GMAC Dealer Agreement); ☐ Purchased from GM Division; ☐ Purchased from GMAC; or
- ☐ Purchased New, from GM Division, and used exclusively heretofore in the operation of my dealership (including lease or rental to third parties).

Date: _____ Dealership _____ Title _____

By _____

COMMENTS _____

DEALER'S NAME _____

RETAIL INSTALMENT CONTRACT

Dealer
NumberContract
Number

The seller hereby sells, and the buyer (meaning all undersigned buyers, jointly and severally) hereby purchases, subject to the terms set forth below and upon the reverse side hereof, the following property, delivery and acceptance of which in good order are hereby acknowledged by buyer, viz.:

New or Used	Year Model	No. Cyl.	Make Trade Name	Body Type — If Truck, Give GVW	Model No. or Series	Vehicle Identification No.

If truck—Describe bodies and major items of equipment sold—

Buyer represents that the purchase of said property is primarily for personal, family or household ☐, agricultural ☐, business (other than agricultural) ☐ use (check one).

1. CASH PRICE (including any accessories, services and taxes imposed on the cash sale) \$ (1)

2. TOTAL DOWNPAYMENT—\$ plus \$ Trade-in (Net) Cash Downpayment Trade-in Make, Model, Year \$ (2)

3. UNPAID BALANCE OF CASH PRICE (Difference between Items 1 and 2) \$ (3)

4. OTHER CHARGES

*A. Cost of Required Physical Damage Insurance

BUYER MAY CHOOSE THE PERSON THROUGH WHICH THIS INSURANCE IS TO BE OBTAINED \$ (4A)

**B. Cost of Third Party Automobile Liability Insurance for buyer (Include this item if buyer has applied to an insurance company for the insurance and wishes the cost included.) This insurance is not required by seller.

BUYER MAY CHOOSE THE PERSON THROUGH WHICH THIS INSURANCE IS TO BE OBTAINED \$ (4B)

C. Cost of Creditor Insurance

COVERAGE OF THE BUYER BY ANY SUCH INSURANCE IS NOT REQUIRED BY SELLER.

CHECK CREDITOR
INSURANCE DESIRED

*** ☐ Life \$ (4C)

☐ Disability (Accident and Health) \$ (4C)

☐ Other (describe) \$ (4C)

BUYER'S APPROVAL: I DESIRE TO OBTAIN THE CREDITOR INSURANCE CHECKED ABOVE FOR THE BUYER PROPOSED FOR INSURANCE.

Signature
(Date) _____ (Buyer's Signature) _____ (Co-Buyer's Signature) _____

D. Official Fees \$ (4D)

E. Taxes Not Included in Cash Price \$ (4E)

F. License and/or Registration Fees (Itemize) \$ (4F)

G. Other (Describe) \$ (4G)

5. UNPAID BALANCE—AMOUNT FINANCED (Sum of items 3 and 4) \$ (5)

6. **FINANCE CHARGE** \$ (6)

7. TOTAL OF PAYMENTS (Sum of items 5 and 6) \$ (7)

8. DEFERRED PAYMENT PRICE (Sum of items 1, 4 and 6) \$ (8)

9. **ANNUAL PERCENTAGE RATE** % (9)

10. PAYMENT SCHEDULE. The Total of Payments (Item 7) is payable at seller's office designated below or at such office of any assignee as may be hereafter designated in _____ instalments of \$ _____ each, commencing _____, 19____, and on the same day of each successive month thereafter, or as indicated in space below.

Any instalment which is more than twice the amount of an otherwise regularly scheduled equal instalment is a BALLOON PAYMENT.

11. **DEFAULT CHARGE IN EVENT OF LATE PAYMENT** If any instalment is not paid within 10 days after it is due, a charge will be payable by buyer as follows: 5% of the unpaid instalment or \$5, whichever is less.

12. **DESCRIPTION OF SECURITY INTEREST** Seller retains an interest in the property described in this contract to secure payment and performance of buyer's obligation under this contract. Any additional indebtedness represented by amounts which may be expended by seller (1) in release or discharge of taxes, liens and encumbrances and (2) to procure required physical damage insurance on the property and for the resulting additional cost of any existing creditor insurance elected by buyer, as provided in this contract or upon any extension or renewal thereof, shall also be secured by this security interest.

13. **PREPAYMENT REBATE** Upon prepayment in full buyer is entitled to a rebate of the Finance Charge (Item 6) computed in accordance with the Rule of 78. An acquisition charge of \$15 will be deducted in determining the amount of the rebate. No rebate under \$1 will be paid.

* Covering Accidental Physical Damage to the car as outlined below (check which applies) for a term of _____ months, and _____ Insurance Company _____

☐ Comprehensive Coverage
☐ \$50 Deductible Comprehensive Coverage
☐ Fire-Theft and Additional Coverage

including optional coverage for towing and Labor Costs.
 including excluding \$ _____ Deductible Collision.

Insurance shall be based upon actual value of property at time of loss, not to exceed limits of liability set forth in the policy, and shall be payable to buyer, seller or seller's assignee, as interests may appear.

** Covering Third Party Automobile Liability Insurance for Buyer for a term of _____ months.
 Insurance Company _____ Bodily Injury \$ _____,000/ _____,000 Limit Other Coverages \$ _____ Limit
 Property Damage \$ _____,000 _____ Limit (Describe) _____
 Medical Payments \$ _____ Limit _____

Buyer represents that he has applied to the above insurance company for the aforesaid automobile liability insurance and hereby requests seller to pay the cost thereof and include it in the total of payments payable hereunder.

Buyer understands that said insurance is not required by and will not protect seller, and agrees that seller shall not be responsible for obtaining it or liable as a consequence of either its nonissuance or cancellation.

UNLESS A CHARGE FOR BODILY INJURY AND PROPERTY DAMAGE INSURANCE IS INCLUDED IN 4B ABOVE, THE INSURANCE, IF ANY, REFERRED TO IN THIS CONTRACT DOES NOT INCLUDE COVERAGE FOR BODILY INJURY AND PROPERTY DAMAGE CAUSED TO OTHERS.

*** According to terms and conditions set forth in policy or certificate of insurance issued by the insurer as checked below and in "Notice of Proposed Creditor Insurance on Life of Buyer" contained on reverse of buyer's copy of contract.

Buyer Proposed For Life Insurance: The person whose name appears on line A below (co-buyer, if any, on line B, when buyer is a corporation or partnership).

☐ The Prudential Insurance Company of America, Newark, New Jersey, under its Group Policy No. GL-360. The insurance under said group policy does not cover (i) the Buyer Proposed for Life Insurance if age 65 or more on the date of this contract or (ii) suicide within one year thereafter. Under said group policy, the maximum amount of insurance for this contract is \$10,000 and the maximum aggregate amount of insurance for this and any other installment contract of the buyer is \$15,000.

BUYER'S AGE STATEMENT AND HEALTH DECLARATION (Applicable Where a Charge Has Been Authorized in 4C Above and Insurance Under Prudential Group Policy GL-360 is Proposed).

Age last birthday of Buyer Proposed for Life Insurance? ☐ Under 65

I, the Buyer Proposed for Life Insurance, understand that the insurance is only available to a buyer who makes the following declarations to induce Prudential to effect such insurance: I do hereby declare that within the past three months (1) I have not consulted or been under the care of a doctor or other practitioner for cancer, and (2) I have not been confined in a hospital or other institution because of any condition of the heart, brain, liver, kidneys or lungs. I hereby authorize any physician or hospital to disclose to Prudential all information concerning my medical history prior to the date of this contract.

Signature _____
 (Signature of Buyer Proposed for Life Insurance)

☐ _____ (If Other Policy, Name Insurer)
 _____ (Home Office Address)
 Under policy of above designated insurer, maximum amount of insurance under this contract is \$ _____, and maximum aggregate amount of insurance under this and any other installment contract of the buyer is \$ _____.

Notice to Buyer: 1. Do not sign this contract before you read it or if it contains any blank space. 2. You are entitled to a completely filled-in copy of this contract when you sign it. 3. Under the law you have the following rights, among others: (a) to pay off in advance the full amount due and to obtain a partial refund of the finance charge; (b) to redeem the property if repossessed for default; (c) to require, under certain conditions, a resale of the property if repossessed. 4. According to law you have the privilege of purchasing the insurance on the motor vehicle provided for in this contract from an agent or broker of your own selection.

Executed in triplicate, copy of which was delivered to, and receipt is acknowledged by, buyer, this _____ day of _____, 19_____.
 (Do not date on Sunday)

RETAIL INSTALMENT CONTRACT

A Buyer Signs in Ink _____
 B Co-Buyer Signs in Ink _____
 Seller Signs in Ink _____

 (Street) (Town) (State) (Postal ZIP Code)

 (Street) (Town) (State) (Postal ZIP Code)

By _____
 (Title) (Address)

The foregoing contract is hereby assigned under the terms of the "Seller's Recommendation, Assignment and Guaranty (With Recourse)" on the reverse side.

Seller _____ By _____ (If Corp. or Partnership) (Title) _____

The foregoing contract is hereby assigned under the terms of the "Seller's Recommendation and Assignment (Without Recourse or With Limited Recourse)" on the reverse side.

Seller _____ By _____ (If Corp. or Partnership) (Title) _____

ADDITIONAL TERMS

1. For the purpose of securing payment of the obligation hereunder, seller reserves title and shall have a security interest in said property until said obligation is fully paid in cash.
2. No transfer, renewal, extension or assignment of this contract or any interest thereunder, and no loss, damage or destruction of said property shall release buyer from his obligation hereunder. In the event of the transfer and assignment of seller's rights hereunder, the word "seller" shall be understood as referring to the subsequent holder of this contract under such transfer and assignment, except as may be otherwise particularly stated herein. Buyer shall keep said property free of all taxes, liens and encumbrances, and any sum of money that may be paid by seller in release or discharge thereof shall be paid on demand as an additional part of the obligation secured hereunder. Buyer shall not use said property illegally, improperly or for hire, and shall not, without express permission of seller remove said property from the state or transfer or otherwise dispose of any interest in this contract or said property.
3. (a) In the event either (1) that the obligation payable hereunder includes a charge for the required physical damage insurance, to be procured either by seller or by buyer, for a period less than the full term of this contract, or (2) that said obligation does not include a charge for required physical damage insurance, buyer shall furnish satisfactory evidence that said property continues to be effectively and adequately covered by such insurance at all times during the term of this contract.
Upon failure of the buyer to do so for any reason, seller may, but without prejudice to seller's rights under this contract if it does not, endeavor to procure such insurance, and in the event that seller does procure same, buyer agrees to pay, as an additional part of the obligation secured hereunder, a charge equal to the amount of the premium for such insurance, plus a charge equal to the additional cost of any existing creditor insurance elected by buyer and financed hereunder (Item 4B on face of this contract), together with interest on the total of such additional charges at the highest lawful contract rate, in equal instalments concurrently with the instalments of the total of payments then remaining hereunder.
(b) Proceeds of the aforesaid required physical damage insurance, by whomsoever procured, shall be applied toward replacement of the property or payment of this obligation, at the option of the seller.
(c) In the event that a charge for the required physical damage insurance protecting all interest hereunder is an item hereinabove included in the obligation payable under this contract or a charge for such insurance becomes included therein at any time hereafter under subparagraph (a) hereof, and in the further event that (1) the insurance company to which the seller is authorized to apply therefor refuses to issue such insurance, or (2) subsequent to issuance thereof and during the term of this contract such insurance is cancelled, then the seller shall apply either an amount equal to the aforesaid insurance charge in the case of (1) above, or in the case of (2) above an amount equal to the unearned portion of the premium for such insurance upon seller's receipt thereof from the insurer pursuant to authorization hereby given therefor, as a credit in reduction of that portion of the total of payments which comprises so much of one or more of the instalments payable on the latest due dates (including the final due date) hereunder as equals the amount herewith provided to be applied, it being understood and agreed that the order of applying said amount to said instalments shall be inverse to the order in which they are payable hereunder and that, in the further event that the seller procures insurance covering solely the interest of seller hereunder pursuant to the provisions next herein set forth in subparagraph (d), the amount to be credited and applied in the aforesaid events shall be reduced by an amount equal to the cost of such insurance covering solely the interest of the seller hereunder.
(d) In the event that (1) at the time of execution of this contract the seller is authorized to apply for the aforesaid required physical damage insurance protecting all interests hereunder and the insurance company to which the seller applies therefor refuses to issue same, or (2) the buyer fails for any reason to furnish satisfactory evidence of such insurance as hereinbefore provided in subparagraph (a) hereof and the seller either is unable to procure such insurance or elects not to endeavor to procure same, or (3) such insurance is procured by the seller or by the buyer but subsequent to the issuance thereof and during the term of this contract such insurance is cancelled, the buyer agrees that the seller may procure insurance covering solely the interest of the seller hereunder, at the buyer's expense for the cost thereof, in which event an amount equal to the cost of said insurance covering solely the seller's interest hereunder shall be paid by the buyer either by means of a reduction, to the extent of such cost, in the amount to be credited and applied pursuant to the provisions of the preceding subparagraph (c) if such provisions are then applicable, or on demand, together with interest on said amount at the highest lawful contract rate, as an additional part of the obligation secured hereunder, in either case as shall more specifically appear in a notice by the seller to the buyer. If the obligation hereunder is so increased, buyer agrees to pay a charge equal to the additional cost of any existing creditor insurance coverage elected and financed hereunder (Item 4B on face of this contract).
4. Time is of the essence of this contract. The buyer agrees, in the event this contract is placed in the hands of an attorney for collection, to pay reasonable attorney's fees not to exceed fifteen per cent (15%) of the amount due and payable, together with legal expenses.
5. In the event the buyer defaults in any payment due hereunder, or fails to comply with any of the terms or conditions hereof, or a proceeding in bankruptcy, receivership or insolvency be instituted by or against the buyer or his property, or the seller has reasonable cause to believe that the property is in danger of misuse or confiscation, or in the event either that the buyer fails for any reason to comply with paragraph 3 (a) above or that said required physical damage insurance (whether procured by the seller or by the buyer) is cancelled by the insurer prior to expiration thereof, the seller shall have the right, at his or its election, to declare the unpaid balance, together with any other amount for which the buyer shall have become obligated hereunder, to be immediately due and payable as may be permitted by law. Further in any such event, seller or any sheriff or other officer of the law may take immediate possession of said property without demand, including any equipment or accessories thereto; and for this purpose seller may enter upon the premises where said property may be and remove same. Seller may take possession of any other property in the hereinbefore-described motor vehicle at time of repossession, wherever such other property may be therein, and hold same for buyer at buyer's risk without liability on the part of seller, buyer to be liable for any charges for storing such property incurred by seller. Such repossession shall not affect seller's right, hereby confirmed, to retain to the extent permitted by law all payments made prior thereto by the buyer hereunder.
In the event of repossession of said property the seller shall have the rights and remedies as provided and permitted by law, including the right to apply the proceeds of disposition to the reasonable expenses of retaking, holding, preparing for sale, selling and the like, reasonable attorney's fees as provided in Part 4 above, legal expenses incurred and satisfaction of indebtedness. Any surplus shall be paid to the buyer or as otherwise required by law. The buyer shall be liable for any deficiency.
- The requirement of reasonable notification of the time and place of any public or private sale or other intended disposition shall be met if notice thereof is mailed, postage prepaid, to the buyer and any other person entitled thereto at least ten (10) days prior to such sale or other disposition of the property.
6. The seller's acceptance of any instalment or payment after it or the full amount may have become due and payable hereunder shall not be deemed to alter or affect the buyer's obligations or the seller's rights hereunder with respect to any subsequent payments or default therein nor shall the seller's acceptance of any instalments or payments after any other default hereunder be deemed to constitute a waiver of such other default.
7. It is mutually understood and agreed that: (a) there is no implied warranty of merchantability, no implied warranty of fitness for a particular purpose and no implied warranty which extends beyond the description of said property on the face hereof; (b) except where the undersigned seller is also the manufacturer of said property and, as such manufacturer, issued to buyer or to a prior buyer of said property said manufacturer's separate written new product warranty in respect thereof and said warranty is in effect at the date hereof, there are no express warranties and no representations, promises or statements have been made by said seller in respect of said property unless endorsed hereon or incorporated herein by reference hereon; but said seller's obligations under any express warranty made and evidenced as aforesaid shall continue in accordance with the terms thereof and regardless of whether said seller shall have transferred and assigned to another said seller's rights hereunder; and (c) buyer will not assert against any subsequent holder as assignee of this contract any claim or defense which the buyer may have against a manufacturer or seller other than the undersigned seller of said property or any component, accessory or part thereof.
8. No modification of any of the terms or conditions hereof shall be valid in any event, and the buyer expressly waives the right to rely thereon, unless made in writing duly executed by the holder of this contract.
9. Buyer authorizes the seller to prepare and file a financing statement signed only by the seller indicating the types or describing the items of collateral indicated or described herein.
10. Any provision of this contract prohibited by law of any state shall as to such state be ineffective to the extent of such prohibition without invalidating the remaining provisions of the contract.

SELLER'S RECOMMENDATION, ASSIGNMENT AND GUARANTY (With Recourse)

For value received, seller, as identified on the face of this contract, does hereby sell, assign and transfer to General Motors Acceptance Corporation (hereinafter called GMAC), his, its or their right, title and interest in and to the within contract, herewith submitted for purchase by GMAC, and the property covered thereby and authorizes GMAC to do every act and thing necessary to collect and discharge the same.

Seller warrants and represents to GMAC that said contract arose from the sale of the within described property; that title to said property was at the time of sale and is now vested in seller free of all liens and encumbrances and that seller has the right to assign such title, that said property is as represented to the buyer who was quoted both the time price shown in said contract as "Deferred Payment Price" and the cash price shown therein, that all disclosures required by law were made to the buyer prior to execution of said contract, that any notice of insurance or certificate or policy thereof was or will be delivered to the buyer within the time required by law, that the statements made by the buyer of said property on the statement form attached hereto are true to the best of the knowledge and belief of seller, that the downpayment paid and received by seller is exactly as stated in said contract, that said contract is valid and enforceable; and that seller is a duly licensed seller of goods when required by state law, and seller acknowledges that the foregoing warranties and representations are material to the purchase of said contract by GMAC. If any such warranty or representation is erroneous, without regard to seller's knowledge or lack of knowledge with respect thereto, seller hereby unconditionally guarantees payment of the full amount remaining unpaid under said contract, and covenants in the event of default in payment thereunder to pay GMAC, upon demand, the full amount then unpaid, and seller also hereby agrees to indemnify GMAC to the full extent of all other or further loss sustained and expenses incurred by it as a result of any such erroneous statement.

In consideration of the purchase by GMAC of the within contract, seller guarantees payment of the full amount remaining unpaid thereon, and covenants if default be made in payment of any installment therein to pay the full amount then unpaid to GMAC upon demand, except as otherwise provided by the terms of the present GMAC Retail Plan, or if for any reason said contract be rescinded the seller shall forthwith refund to General Motors Acceptance Corporation the full amount paid to purchase said contract. Any liability of the seller pursuant hereto shall not be affected by any indulgence, compromise, settlement, extension or variation of terms of the within contract effected with, or by, the discharge or release of the obligation of the buyer or any other person interested, by operation of law or otherwise. Seller waives notice of acceptance of this guaranty and notices of non-payment and non-performance.

SELLER'S RECOMMENDATION AND ASSIGNMENT (Without Recourse or With Limited Recourse)

For value received, seller, as identified on the face of this contract, does hereby sell, assign and transfer to General Motors Acceptance Corporation (hereinafter called GMAC), his, its or their right, title and interest in and to the within contract, herewith submitted for purchase by GMAC, and the property covered thereby and authorizes GMAC to do every act and thing necessary to collect and discharge the same. This assignment of the within contract is and shall be without recourse to the seller, (a) except if and to the extent that an amount is stated in the next succeeding paragraph and (b) except in the circumstances set forth in the second succeeding paragraph.

In consideration of the purchase by GMAC of the within contract, seller unconditionally guarantees that if default be made in payment of any installment of the amount remaining to be paid thereunder, seller will pay, upon demand by GMAC, the unpaid balance up to the sum of \$_____.

Seller warrants and represents to GMAC that said contract arose from the sale of the within described property, that title to said property was at the time of sale and is now vested in seller free of all liens and encumbrances and that seller has the right to assign such title, that said property is as represented to the buyer who was quoted both the time price shown in said contract as "Deferred Payment Price" and the cash price shown therein, that all disclosures required by law were made to the buyer prior to execution of said contract, that any notice of insurance or certificate or policy thereof was or will be delivered to the buyer within the time required by law, that the statements made by the buyer of said property on the statement form attached hereto are true to the best of the knowledge and belief of seller, that the downpayment paid and received by seller is exactly as stated in said contract, that said contract is valid and enforceable, and that seller is a duly licensed seller of goods when required by state law, and seller acknowledges that the foregoing warranties and representations are material to the purchase of said contract by GMAC. If any such warranty or representation is erroneous, without regard to seller's knowledge or lack of knowledge with respect thereto, seller hereby unconditionally guarantees payment of the full amount remaining unpaid under said contract, and covenants in the event of default in payment thereunder to pay GMAC, upon demand, the full amount then unpaid, and seller also hereby agrees to indemnify GMAC to the full extent of all other or further loss sustained and expenses incurred by it as a result of any such erroneous statement. If for any reason said contract be rescinded, the seller shall forthwith refund to General Motors Acceptance Corporation the full amount paid to purchase said contract.

Any liability of the seller pursuant hereto shall not be affected by any indulgence, compromise, settlement, extension or variation of terms of the within contract effected with, or by, the discharge or release of the obligation of the buyer or any other person interested, by operation of law or otherwise. Seller waives notice of acceptance of this guaranty and notices of non-payment and non-performance.

ACCOUNT NO. **CALIFORNIA AUTOMOBILE RETAIL INSTALMENT CONTRACT** DATE

Buyer (and Co-Buyer) - Name and Address (Include - County and Zip Code)

Seller - Name and Address

Names and addresses of the persons to whom the notice required under section 2983.2 and permitted under sections 2983.5 and 2984 of the California civil code is to be sent.

Buyer (which means the undersigned Buyers and Co-Buyers, jointly and severally) having been quoted both a time sale price and a lesser cash price hereby purchases from Seller on a time price basis, upon the terms and conditions set forth on the face and reverse sides hereof, the following property (hereinafter called the "Property") delivery and acceptance of which in good order hereby are acknowledged by Buyer.

New or Used	Year and Make	Series	Body Style	No. Cyl.	If Truck Ton Capacity	Manufacturer's Serial Number	Use For Which Purchased
							☐ Personal ☐ Agriculture ☐ Business ☐

INCLUDING:

☐ Air ☐ Automatic ☐ Power ☐ Power ☐ Power ☐ Power

DESCRIPTION OF TRADE IN

(Year and Make)

\$ (Serial Number) \$ (Gross Allowance) \$ (Amount Owning)

STATEMENT OF DOWN PAYMENT FINANCING

(Complete only when Seller assists Buyer in obtaining a loan for the down payment from a third party)

Amount of Loan \$ Financing Charge \$ Total Loan \$

Payment Schedule:

The Buyer may be required to pledge security for the loan, which security must be mutually agreed to by the buyer and the lender. **NOTICE TO THE BUYER:** You are obligated for the instalment payments on both the Conditional Sale Contract and the Loan.

STATEMENT OF INSURANCE

Buyer requests and authorizes the insurance coverages for which an amount is included below (include only if buyer has so authorized):

(a) Vehicle insurance coverages checked below for a term of _____ months (or for such shorter term as the insurer to whom seller shall apply therefor will provide for the amount included herein for vehicle insurance) from the

hereof covering accidental physical damage to the property based on actual cash value at the time of loss not to exceed policy limits, payable to Buyer or Seller as interests may appear and Towing and Labor Costs, if checked below, not to exceed \$25 for any one occasion. Said insurance expires _____

☐ with ☐ before ☐ after due date of final instalment

- ☐ Comprehensive _____ \$
☐ \$ _____ Deductible Collision _____ \$
☐ Fire-Theft and Combined Additional Coverage _____ \$
☐ Towing and Labor Costs _____ \$

(b) Credit Life Insurance on Buyer's Life, for Term of Contract

(1) Allstate Life Insurance Company _____ \$
 (See Notice of Proposed Group Credit Life Insurance on reverse side of Buyer's copy)

(2) _____ \$

(c) Other Insurance, for term of contract _____ \$

TOTAL PREMIUM _____ \$

No Insurance covering any interest of the Buyer is included herein unless a charge is entered for it above.

DETAILS OF TRANSACTION

(1) Cash Price \$ (1)

Cash Down Payment \$

☐ Including proceeds of loan (See Opposite)

Trade In (See Opposite) \$

(2) Total Down Payment \$ (2)

(3) Unpaid Balance of Cash Price \$ (3)

(Difference between Items 1 & 2)

(4) Other Charges \$ (4)

Insurance - Total Premium

(See Opposite) \$

Official Fees \$

Taxes (Not included

in Cash Price) \$

License, Title &

Registration Fees \$

Total Other Charges \$ (4)

(5) Unpaid Balance - Amount Financed \$ (5)

(6) FINANCE CHARGE \$ (6)

(7) ANNUAL PERCENTAGE RATE _____ % (7)

(8) Total of Payments (Sum of Items 5 & 6) \$ (8)

(9) Payment Schedule: Buyer hereby agrees to pay to Seller the Total of Payments (Item 8 above) in _____ monthly instalments of \$ _____ each and one final instalment of \$ _____ on the like day of each month commencing _____ 19____, or, if no date is specified, one month after the date of this contract.

(10) Balloon Payment(s) \$ _____ on _____; \$ _____ on _____

(Insert amount of each payment that is more than twice the amount of any otherwise regularly scheduled equal payment).

A balloon payment may be refinanced only upon such terms and conditions as the then parties to this contract may agree as of its due date.

(11) Deferred Payment Price (Sum of Items 1, 4 & 6) \$ (11)

WARNING - UNLESS A CHARGE IS INCLUDED IN THIS AGREEMENT FOR PUBLIC LIABILITY OR PROPERTY DAMAGE INSURANCE, PAYMENT FOR SUCH COVERAGE IS NOT PROVIDED BY THIS AGREEMENT.

If credit life insurance from Allstate Life Insurance Company is proposed with respect to this contract, such life insurance, if any, will be provided upon: (a) if the Buyer named in such contract is one or more natural persons, then on the life of that natural person whose signature as "Buyer" appears first, (b) if the Buyer named therein is a partnership, then on the life of that natural person, being a partner, whose signature on behalf of the partnership appears first, or (c) if the Buyer named therein is a corporation, then on the life of that natural person whose signature as "(Co) Buyer" appears first.

The person signing below upon whose life such insurance is to be provided, in order to induce Allstate Life Insurance Company to effect such insurance, hereby declares that to the best of his knowledge and belief he is now in good health and he hereby authorizes every physician or hospital, in event of his death, to disclose to Allstate Life Insurance Company all information concerning his medical history prior to the date of this contract.

NOTICE: (1) No person is required as a condition precedent to financing the purchase of an automobile that any insurance be negotiated or purchased through a particular Insurance Agent or Broker. You have the right to choose the person through whom the automobile physical damage insurance required under this contract is to be obtained. (2) You are not required to obtain the Credit Life and/or Credit Accident and Health Insurance for which a charge is indicated above and such is not a factor in the Seller's approval of this credit. **ACKNOWLEDGING** the foregoing, **BUYER** requests and authorizes **SELLER** to obtain each insurance coverage for which an amount is included above.

Buyer _____ Date _____
(Cost of Insurance to be included only if signed and dated by Buyer)

Seller _____

The foregoing contract hereby is accepted by the Seller and assigned to Ford Motor Credit Company in accordance with the terms of the Assignment set forth on the reverse side hereof.

Seller _____

By _____ Title _____

FOR
SELLER'S
USE ONLY

KEY-I	KEY-G	CID	HP
-------	-------	-----	----

- (12) **Delinquency Charges:** Buyer hereby agrees to pay a delinquency charge on each instalment in default for more than 10 days in the amount of 5% plus such expenses incurred by Seller in effecting collection hereunder as may be allowed by law.
- (13) **Security Interest:** Seller shall have a security interest under the Uniform Commercial Code in the Property (described above) and in the proceeds thereof to secure the payment in cash of the Total of Payments and all other amounts due or to become due hereunder.
- (14) **Prepayment Rebate:** Buyer may prepay his obligations under this contract in full at any time prior to maturity of the final instalment hereunder, and, if he does so, shall receive a rebate of the unearned portion of the Finance Charge computed under the sum of the digits method after first deducting an acquisition fee of \$25.00. No rebate will be made if the amount thereof is less than \$1.00.
- (15) **Additional Terms and Conditions:** The additional terms and conditions set forth on the reverse side hereof are a part of this contract and are incorporated herein by reference.

Notice to the buyer: (1) Do not sign this agreement before you read it or if it contains any blank spaces to be filled in. (2) You are entitled to a completely filled-in copy of this agreement. (3) Under the law, you have the right to pay off in advance the full amount due and under certain conditions to obtain a partial refund of the finance charge. (4) If you default in the performance of your obligations under this agreement, the vehicle may be repossessed and you may be subject to suit and liability for the unpaid indebtedness evidenced by this agreement.

Buyer acknowledges receipt of a true and completely filled in copy of this contract at the time of signing.

Buyer Signs _____

(Co)Buyer Signs _____

ADDITIONAL TERMS AND CONDITIONS

16. ASSIGNMENT

The original Seller may assign this contract and his assignee shall acquire all of his interest in this contract and the Property and shall be entitled to all the rights and privileges of Seller hereunder. After Buyer receives notice of any such assignment, Buyer shall make all payments hereunder directly to the holder hereof and the original Seller shall not be the agent of the holder for transmission of payments or otherwise. Buyer shall not transfer or otherwise dispose of any interest in this contract or the Property.

17. USE OF PROPERTY - WARRANTIES

Buyer shall keep the Property free from all encumbrances, and any amount that may be paid by Seller in release or discharge thereof shall be paid by Buyer to Seller forthwith upon demand with interest at the highest lawful contract rate. Buyer shall not use the Property illegally, improperly or for hire (unless stated herein) and shall not remove the Property from the county of his residence without the written permission of Seller. No representation, promise or warranty, express or implied, has been made with respect to the merchantability, suitability or fitness for purpose of the Property or otherwise unless the same is endorsed hereon in writing or is contained in a separate written instrument signed by the original Seller.

18. RISK OF LOSS - INSURANCE

The Property shall be at Buyer's risk. Buyer shall obtain and maintain at his own expense for so long as any amount remains unpaid hereunder insurance protecting the interests of Buyer and Seller against loss, damage or destruction of or to the Property in such forms and amounts as Seller may require. The inclusion of a charge for insurance herein shall not relieve Buyer of such obligation but only authorizes Seller to attempt to obtain the requested coverages on Buyer's behalf through an authorized agent; provided, if Seller is unable to obtain the requested coverages for the term indicated for the amount included herein, Seller may (i) obtain such coverages for such term, if any, as the insurance carrier to whom Seller shall apply therefor will provide for such amount, or (ii) credit such amount to the final maturing instalments hereunder in inverse order of maturity or as otherwise required by law.

If Buyer fails to obtain or maintain such insurance, or fails to furnish satisfactory evidence thereof upon request, Seller may, but shall not be required to, and without prejudice to his rights hereunder if he does not, obtain such insurance protecting either the interests of Buyer and Seller or the interests of Seller only. In such event, Buyer agrees to reimburse Seller for the cost thereof forthwith upon demand together with interest thereon at the highest lawful contract rate.

Buyer hereby assigns to Seller any monies payable under such insurance by whomsoever obtained, including returned or unearned premiums, and Seller hereby is authorized on behalf of both Buyer and Seller to receive or collect same, to endorse checks or drafts in payment thereof, to cancel such insurance or to release or settle any claim with respect thereto. The proceeds from such insurance, by whomsoever obtained, shall be applied toward replacement of the Property or payment of the indebtedness hereunder in the sole discretion of Seller.

19. DEFAULT

Time is of the essence of this contract. In the event Buyer defaults in any payment, or fails to obtain or maintain the insurance required hereunder, or fails to comply with any other provision hereof, or a proceeding in bankruptcy, receivership or insolvency shall be instituted by or against Buyer or his property, or Seller deems the Property in danger of misuse or confiscation, or Seller otherwise reasonably deems the indebtedness or the Property insecure, Seller shall have the right to declare all amounts due or to become due hereunder to be immediately due and payable and Seller shall have all the rights and remedies of a Secured Party under the Uniform Commercial Code, including the right to repossess the Property wherever the same may be found with free right of entry, and to recondition and sell the same at public or private sale. Upon request, Buyer shall deliver the Property to Seller at a place designated by Seller. Seller shall have the right to retain all payments made prior to repossession and Buyer shall remain liable for any deficiency. Any personality in or attached to the Property when repossessed may be held by Seller without liability and Buyer shall be deemed to have waived any claim thereto unless written demand by certified mail is made upon Seller within 24 hours after repossession. Buyer agrees to pay reasonable attorneys' fees (15% if permitted by law) and other expenses incurred by Seller in effecting collection, repossession or resale hereunder. Seller's remedies hereunder are in addition to any given by law and may be enforced successively or concurrently. Waiver by Seller of any default shall not be deemed a waiver of any other default.

20. GENERAL

No transfer, renewal, extension or assignment of this contract or any interest hereunder, and no loss, damage or destruction of or to the Property, shall release Buyer from his obligations hereunder. This contract constitutes the entire agreement between the parties and no modification hereof shall be valid in any event, and Buyer expressly waives the right to rely thereon, unless made in writing signed by Seller. Any provision of this contract prohibited by applicable law shall be ineffective to the extent of such prohibition without invalidating any other provision of this contract. This contract shall be governed by the laws of the state in which the original Seller is located as shown on the face of this contract.

GUARANTY

For Value Received, each of the undersigned guarantors, jointly and severally, guarantees the prompt and unconditional payment, performance and discharge of all Buyer's obligations under the within contract and covenants that in the event of default in any of said obligations thereunder, to pay upon demand the full amount remaining unpaid thereunder together with a reasonable attorney's fee (15% of the amount then due, or, if prohibited, the amount permitted by law) if placed with an attorney for collection. The liability of undersigned shall not be affected by any extension, renewal or other change in the time of payment of the said contract, or any change in the manner, place or terms of payment thereof, or the release, settlement or compromise of or with any party liable for the payment thereof, or the release or non-perfection of any security thereunder. The holder of the within contract shall not be bound to exhaust its recourse against Buyer or any other person or any security the holder may at any time have before being entitled to payment from the undersigned hereunder. Each of the undersigned guarantors hereby waives notice of the acceptance of this guaranty, and of presentment, demand and protest and notices of non-payment and dishonor, and any other demands and notices required by law, and waives all setoffs and counterclaims.

Guarantor _____ Address _____

Guarantor _____ Address _____

ASSIGNMENT

The Seller named on the face of this contract sells, assigns, and transfers to Ford Motor Credit Company (hereinafter called "FMCC") his, its or their entire right, title and interest in and to the within contract and the Property described therein and authorizes FMCC to do every act and thing necessary to collect and discharge obligations arising out of or incident to said contract and assignment. In order to induce FMCC to accept assignment of the contract, the Seller warrants that: the contract, and guaranty if any, are genuine, legally valid and enforceable and arose from the sale of said Property; said Property is as represented to the Buyer named therein who was quoted both a time price and a lesser cash price; the within contract was complete in all respects and Seller made all disclosures required by law prior to the execution thereof by Buyer; the Buyer is not a minor, has capacity to contract and paid the down payment stated in the contract with his own funds; all statements made by or on behalf of the Buyer and furnished to FMCC by the Seller are true to the best of the Seller's knowledge and belief, and the Seller has no knowledge of any fact that would impair the validity or value of the contract; title to said Property is vested in the Seller free of all liens and encumbrances and the Seller has the right to assign said title; and a certificate of title to said Property showing a lien or encumbrance for the benefit of FMCC or the Seller has been or will be applied for forthwith if permitted by law. If there is any breach of any of the foregoing warranties, without regard to the Seller's knowledge or lack of knowledge with respect thereto or FMCC's reliance thereon, the Seller hereby agrees unconditionally to purchase said contract from FMCC, upon demand, for the full amount then unpaid whether said contract shall then be, or not be, in default. Seller further agrees that in event Buyer or any other person makes a claim against FMCC alleging facts which, if true, would constitute a breach of any of the foregoing warranties, Seller shall assume the defense of such claim and shall indemnify and save FMCC harmless from all loss, cost and expenses arising therefrom. In addition, this assignment includes the provisions of the paragraph initiated by the Seller below, provided that if none of the paragraphs below has been initiated by Seller, this assignment shall include the provisions of the paragraph below and entitled "Repurchase." The liability of the Seller shall not be affected by any extension, renewal or other change in the time of payment of the said contract, or any change in the manner, place or terms of payment thereof, or the release, settlement or compromise of or with any party liable for payment thereof or release or non-perfection of any security thereunder. FMCC shall not be bound to exhaust its recourse against the Buyer or any other person or any party FMCC may at any time have before being entitled to payment from the Seller hereunder. The Seller waives notice of the acceptance of this assignment and notices of non-payment and non-performance of the contract and any other notices required by law and waives all setoffs and counter-claims. This assignment shall become effective upon delivery of the within contract to FMCC or upon FMCC's payment of the purchase price therefor whichever first occurs.

☐ Initial "WITHOUT RECOURSE" The assignment of said contract is, and shall be without recourse against the Seller, except as otherwise provided by the terms of the Ford Motor Credit Company Retail Plan in effect at the time this assignment is accepted.

☐ Initial "REPURCHASE" The Seller guarantees payment of the full amount remaining unpaid under said contract, and covenants if default be made in payment of any installment thereunder to pay the full amount then unpaid to FMCC upon demand, except as otherwise provided by the terms of the Ford Motor Credit Company Retail Plan in effect at the time this assignment is accepted.

☐ Initial "LIMITED REPURCHASE" The Seller guarantees payment of the full amount remaining unpaid under said contract, and covenants, if default be made in payment of any installment thereunder to pay the full amount then unpaid to FMCC, upon demand, except as otherwise provided by the terms of the Ford Motor Credit Company Retail Plan in effect at the time this assignment is accepted provided, that if the Buyer satisfactorily pays each of the first _____ installments coming due under the within contract, this assignment shall thereafter be without recourse against the Seller, except as otherwise provided by the terms of the Ford Motor Credit Company Retail Plan in effect at the time this assignment is accepted.

☐ Initial "PARTIAL GUARANTY" Notwithstanding the terms of the Ford Motor Credit Company Retail Plan, the Seller unconditionally guarantees payment of the full amount remaining unpaid under said contract, and agrees to purchase said contract from FMCC upon demand for the full amount then unpaid whether said contract shall then be, or not be, in default, provided, however, at the time of any such demand by FMCC, Seller may, at his election, pay to FMCC the sum of \$ _____ in consideration of being released from such guaranty obligation, and in such event, the assignment of said contract is without recourse against the Seller, except as otherwise provided by the terms of the FMCC Retail Plan in effect at the time this Assignment is accepted.

☐ Initial "FULL GUARANTY" Notwithstanding the terms of the Ford Motor Credit Company Retail Plan, the Seller unconditionally guarantees payment of the full amount remaining unpaid under said contract, and agrees to purchase said contract from FMCC, upon demand, for the full amount then unpaid whether said contract shall then be, or not be, in default.

BANKING SINCE 1782

THE FIRST PENNSYLVANIA

BANKING AND TRUST COMPANY

RETAIL BANKING DEPARTMENT
3020 MARKET STREET

PHILADELPHIA, PENNSYLVANIA 19101

December 10, 1968

Mr. William Buyer
1828 East Pine Street
Philadelphia, Pa., 19103

Dear Mr. Buyer:

Account No. 99999

You are hereby notified that the following described motor vehicle:
1967 Ford Country Squire, serial No. 7e74H 175271
sold to you under Motor Vehicle Installment Sale or Bailment Lease Contract
dated March 10, , 1967 has been repossessed by or for us
in exercise of our rights as holder of the said Contract; and is now stored at
Main Motors, Inc., 1000 Chelton Avenue, Philadelphia, Pa., 19101.

We will sell or contract to sell said vehicle at the time and place
set forth below, unless you reclaim or redeem the vehicle by payment of the
redemption price stated below before we have sold or contracted to sell it.

An itemized statement of the total amount required to redeem the vehicle by
payment of the Contract in full, is as follows:

Unpaid Time Balance	\$ 1,814.85
Accrued Default Charges	12.00
Costs of Retaking	25.00
Total Amount Due	1,851.85
Less Rebate of Unearned Finance Charge and unearned insurance premium costs *	102.00
Amount Required to Redeem	\$ 1,749.85

* Calculated as of January 1, 1969, at which date all insurance
will be cancelled.

Sale of the said vehicle will take place at the desk of the writer,
First Floor, 3020 Market Street, Philadelphia, Pennsylvania, at 10 A.M.
on January 15, , 1969, or at such later time as may be announced at
the originally scheduled time and place of sale.

Payment of the amount required to redeem and any notices which you
desire to serve upon us should be sent to this Company, Retail Banking
Department, 3020 Market Street, Philadelphia, Pennsylvania, 19101, marked
to the attention of the writer.

Very truly yours,

*Robert Price*Robert Price
Collection Manager

COMMONWEALTH OF PENNSYLVANIA
DEPARTMENT OF TRANSPORTATION
CERTIFICATE OF TITLE TO A MOTOR VEHICLE OR TRAILER

CONTROL NUMBER

4042593

I, the Secretary of Transportation certify that an application has been made to me, pursuant to the Act of April 29, 1959, P.L. 58 as amended, for a Certificate of Title to the motor vehicle or trailer described hereon.

JOHN Q PUBLIC
DEPT OF REVENUE
COMMONWEALTH & NORTH ST
HARRISBURG PA 17100



CODE LEGEND

A=ANTIQUE MOTOR VEHICLE
F=VEHICLE BROUGHT INTO PENNA
FROM ANOTHER STATE OR
FOREIGN COUNTRY
X=VEHICLE WAS FORMERLY A TAXI
R=RECONSTRUCTED VEHICLE

REGISTRATION NOT TO BE ISSUED - TAX UNPAID

A12345678		MERCEDES BENZ	CONV	66P274W89X1234567UP7
TITLE NUMBER		MAKE OF VEHICLE	TYPE	MANUFACTURERS SERIAL NUMBER
05-13-69	\$10.00		X	10-30-68
DATE OF ISSUE	REGISTRATION FEE	GROSS WEIGHT	AXLES	SEATING CAPACITY
				COPIES

And that the motor vehicle or trailer described hereon is subject to the following encumbrances.

FIRST ENCUMBRANCE
FAVOR OF:

\$2,000.00
AMOUNT

ENCUMBRANCE RELEASED _____ DATE _____

HARRISBURG NATIONAL BANK & TRUST CO
HARRISBURG PA 17100

ENCUMBRANCE HOLDER _____

BY _____ AUTHORIZED REPRESENTATIVE _____

SECOND ENCUMBRANCE
FAVOR OF:

AMOUNT

ENCUMBRANCE RELEASED _____ DATE _____

ENCUMBRANCE HOLDER _____

BY _____ AUTHORIZED REPRESENTATIVE _____

I do further certify that I have used reasonable diligence in ascertaining whether or not the facts stated in said application for this Certificate of Title are true, and that I am satisfied that the applicant is the lawful owner of the motor vehicle or trailer described hereon, or is otherwise entitled to have the same registered in his name.

Wherefore, I certify that the above named applicant has been duly registered in the office of the Pennsylvania Department of Transportation as the lawful owner of the motor vehicle or trailer described hereon.

Witness my hand and seal of office.

Jacob B. Kneass
Secretary of Transportation

KEEP IN A SAFE PLACE—ANY ALTERATION OR ERASURE VOIDS THIS TITLE

FIRST NATIONAL CITY BANK399 PARK AVENUE
NEW YORK, N.Y. 10022NEW YORK,
(Do not write in date) P. L. NO. AND DATE MADE**SECURITY AGREEMENT (CHATTEL MORTGAGE)****KNOW ALL MEN BY THESE PRESENTS**, that the undersigned Mortgagor,(a) An **INDIVIDUAL**

residing at (county)

(b) A **BUSINESS** as follows: (Check one) ☐ **CORPORATION** ☐ **TRADE STYLE** ☐ **PARTNERSHIP** ☐ **SOLE PROPRIETORSHIP**
whose official Business Name and Address as indicated in the Certificate of Incorporation or amendment thereof, or the Certificate on file indicating a Trade Style or Partnership, or the principal place of business if a sole proprietorship, is as follows:**BUSINESS NAME:****BUSINESS ADDRESS:** (county)The undersigned (jointly and severally, if more than one) hereinafter called Mortgagor, for **VALUABLE CONSIDERATION** and to secure the payment of an indebtedness evidenced by a promissory note payable to First National City Bank (hereinafter called the Bank) in the amount of:

..... DOLLARS (\$.....) in installments,

and any renewals thereof, and any and all other liabilities, claims and obligations of the Mortgagor, jointly and severally, if more than one, now existing or hereafter existing, secured or unsecured, due or not due, to the Bank does grant, bargain and sell, for self, Mortgagor, heirs, executors, administrators, successors and assigns to the Bank as Mortgagee (herein called the Bank), its successors and assigns, the goods and chattels listed below, together with all goods and chattels of the same class or classes as those hereby mortgaged, acquired by the Mortgagor subsequent to the execution of this mortgage and prior to its discharge, and together with all equipment, attachments and accessories now or hereafter attached to or placed upon the said goods and chattels; provided that if Mortgagor shall pay the indebtedness evidenced by the hereinabove mentioned note in accordance with the terms thereof, and comply with all things required of him by this mortgage, then this instrument shall be void, otherwise to remain in full force and effect.

DESCRIPTION OF MORTGAGED GOODS AND CHATTELS

(If this mortgage covers a motor vehicle fill in under the following headings; if other than motor vehicle, describe)

YEAR	MAKE/MANUFACTURER	BODY STYLE/TYPE	MODEL NUMBER	SERIAL/IDENTIFICATION NO.	DESCRIPTION

The above collateral is bought or used primarily for ☐ **PERSONAL** ☐ **BUSINESS** ☐ **FARMING** operations.

Mortgagor (jointly and severally, if more than one), hereby warrants and represents that the above described goods and chattels are lawfully owned by Mortgagor, free and clear of all liens and encumbrances that no financing statement has been authorized or is on file, and that no other credit has been used, and agrees that Mortgagor will warrant and defend title to the same against the claims and demands of all persons.

Said goods and chattels are and shall be retained during the tenure of the mortgage in Mortgagor's possession at

Street Address	City	County	State
----------------	------	--------	-------

or if left blank at the address shown above.

That the Mortgagor will at all times, at the Mortgagor's own cost and expense, cause the Mortgaged Property to be insured with coverage as indicated:

IF A **MOTOR VEHICLE**.....Fire and Broad Form Theft or Comprehensive and ☐ **COLLISION** (if checked)IF A **BOAT**.....Marine (Hull or Physical Damage)IF **OTHER CHATTELS & GOODS**.....Fire & Extended Coverage \$.....Amount

and such other insurance and in such amount(s) as the Bank may require (see paragraph 1 on reverse side).

THIS MORTGAGE IS MADE AND ENTERED INTO SUBJECT TO THE TERMS, COVENANTS AND CONDITIONS PRINTED ON THE REVERSE SIDE HEREOF, ALL OF WHICH HAVE BEEN READ BY MORTGAGOR AND ARE HEREBY MADE A PART OF THIS INSTRUMENT.

The Bank is hereby authorized and empowered to date this mortgage and to fill in blank spaces in accordance with the actual terms of the related transaction.

WITNESS the execution hereof by the Mortgagor as of the day and date first above written.**THIS IS A CHATTEL MORTGAGE**, made and delivered in the State of New York.

Signature of Individual, or Name of Corporation, Partnership and Trade Style, if any.

By.....
Officer or Partner Title, if any

(Corporate Seal)

To be affixed if Mortgagor is a Corporation.

By.....
Officer or Partner Title, if any

The Mortgagor hereby further warrants and covenants and agrees: that,

1. If the Mortgagor fails to cause the Mortgaged Property to be insured as indicated then the Bank may cause the Mortgaged Property to be covered by such insurance, and the Mortgagor shall pay the cost thereof forthwith upon the presentation to the Mortgagor of an invoice therefor. In event of any claim(s) arising under insurance indicated, the Mortgagor will promptly notify the Bank thereof and the Mortgagor will forthwith (at the Mortgagor's own cost and expense) take all steps which may be deemed by the Bank to be necessary by which to collect the same. Loss or damage or return premiums to be payable to the Bank and to the Mortgagor, as their respective interests may appear, and the Mortgagor will in each instance cause the Bank to receive the proceeds of each such claim. Furthermore the Mortgagor does hereby appoint the Bank as attorney in fact to do all things necessary to effect a settlement under any insurance policy or to cancel same, from which the Bank may pay to itself any amount(s) not in excess of such sum as may then remain to be paid under the aforesaid promissory note and/or under this mortgage, and it shall remit to the Mortgagor any overplus. If the amount(s) thus received is (are) insufficient, the Mortgagor shall continue liable under the aforesaid promissory note and hereunder to the Bank for the unsatisfied balance of said indebtedness.
2. That the Mortgagor will use the Mortgaged Property for lawful purposes only, and with all reasonable care and caution; that the Mortgagor will promptly pay all taxes which may be lawfully levied or assessed on the Mortgaged Property and will keep it free of all liens and encumbrances, and that the Mortgagor will not sell, assign, transfer, lease, mortgage, encumber or in any other manner dispose of the Mortgaged Property or of any interest therein, or suffer it to be attached, without first obtaining the written consent of the Bank; that, if the Mortgaged Property shall at any time(s) be under any distraint, lien or encumbrance in violation of the prior provisions of this Paragraph "2," the Bank may, at its option, pay whatever amount(s) may be required to redeem the Mortgaged Property from such distraint, lien or encumbrance and, whenever any such payment shall have been made by the Bank, the Mortgagor will reimburse the Bank therefor upon demand.
3. That the Mortgagor will, at the Mortgagor's own expense, keep the Mortgaged Property in first-class order, repair and/or running condition, and will permit the Bank free access at all reasonable times to the Mortgaged Property to determine the condition thereof. Whenever in the Bank's judgment the Mortgaged Property may require repair in order to maintain the same in marketable condition or to preserve it from excessive depreciation, the Mortgagor will, during the term of this mortgage and upon notice in writing from the Bank, make such repairs, or cause them to be made, promptly at the Mortgagor's own cost and expense—failing which the Bank may cause them to be made and, upon the presentation to the Mortgagor by the Bank of an invoice covering the cost thereof, the Mortgagor shall forthwith pay to the Bank an amount equal to that of the invoice. If the Mortgaged Property should be wholly destroyed, or so damaged as in the opinion of the Bank to make it impractical to repair or recondition the same, the Mortgagor shall, upon demand of the Bank pay to the Bank forthwith the amount then remaining to be paid under the aforesaid promissory note and/or hereunder.
4. That, in event of a substantial decrease in the value of the Mortgaged Property, the Bank shall have the option of demanding of the Mortgagor additional security in order to offset the said decrease in value, and upon any such demand, if the Mortgagor fails to furnish such additional security, the Bank may proceed in the same manner as herein provided in Paragraph "5."
5. That, if any amount shall become due and payable under any of the terms and provisions of the said promissory note or hereunder, and the same shall not be paid when due, or if any breach should be made of any obligation or promise of the Mortgagor herein contained or hereby secured, or if the Mortgagor shall abandon all or any part of the Mortgaged Property pledged as collateral security hereunder, then the Bank may in any such event, at its option, proceed to foreclose this mortgage in accordance with the law in such cases, or to take such action as is provided under the Uniform Commercial Code where applicable, and/or require the Mortgagor to assemble the Mortgaged Property, taking all necessary or appropriate action to preserve and keep it in good condition, and make such available to the Bank at a place and time convenient to both parties, all at the expense of the Mortgagor or, at its option and it is empowered so to do, enter upon the premises where the Mortgaged Property may be, take possession thereof and remove all or any parts of the same and sell or dispose of all or any parts of the same at public or private sale without demand or notice, but in the event that notice is necessary under applicable law, written notice mailed to the Mortgagor at the address last given three business days prior to the date of the sale or other disposition shall constitute reasonable notice, but notice given in any other reasonable manner or at any other time shall be sufficient; in the event of sale or other disposition of any of the Mortgaged Property the Bank may apply the proceeds of any such sale or disposition to the satisfaction of its reasonable attorneys' fees, legal expenses or other costs or expenses incurred in connection with its taking, re-taking, holding, preparing for sale, and selling of the Mortgaged Property and all sums then due and owing from the Mortgagor to the Bank, and if a deficit should remain after any such sale or disposal the Mortgagor will pay the same to the Bank promptly upon demand. Without precluding any other methods of sale, the sale of Mortgaged Property shall have been made in a commercially reasonable manner if conducted in conformity with reasonable commercial practices of banks disposing of similar property, but in any event the Bank may sell on such terms as it may choose, without assuming any credit risk or without any obligation to advertise or give notice of any kind; the Bank or its agent may bid and/or purchase at any sale made under this mortgage without any right of redemption on the part of the Mortgagor.
6. That the Bank shall have the right to enforce any one or more remedies relative hereto, or to the aforesaid promissory note either successively or concurrently, and such action shall not operate to bar or estop the Bank from pursuing any other remedy that the Bank may have relative hereto or thereto, and any repossession of retaking of the Mortgaged Property, whether temporary or otherwise, or any sale thereof, pursuant to the terms hereof, shall not operate to release or discharge the Mortgagor until full payment shall have been made, as herein agreed.
7. That the Mortgagor assumes all responsibility and all liability arising from the use of the Mortgaged Property, either for negligence or otherwise, by whomsoever used or operated, and will indemnify and save harmless the Bank from any and all loss or damage to persons or property caused by the Mortgaged Property or by the use and operation thereof and that the destruction, confiscation or seizure of all or any part of the Mortgaged Property by any public authority shall not release the Mortgagor from any obligation under the aforesaid Promissory note or hereunder.
8. That any promises, understandings or agreements pertaining to this mortgage not contained herein are hereby waived; no waiver by the Bank of any breach or default of or by the Mortgagor under this mortgage shall be deemed a waiver of any other previous breach or default or any thereafter occurring. Whenever the service of any notice upon the Mortgagor may be required, such notice shall be deemed sufficient if it is given by ordinary mail, postage prepaid, to the Mortgagor at the Mortgagor's address as set forth herein.
9. That whenever the Mortgaged Property shall be found in the possession or under the control of (a) any Receiver or Trustee of all or any of the property of the Mortgagor, or (b) any Executor, Administrator or other legal representative of the Mortgagor, or (c) any police or other public authority—the Mortgaged Property may be surrendered to or upon the order of the Bank.
10. The Mortgagor agrees that the Bank is authorized, at its option, to file financing statement(s) or amendments thereto without the signature of the Mortgagor with respect to any or all of the Mortgaged Property and the Mortgagor agrees to reimburse the Bank for the expense of any such filing and further agrees that the Bank may at its option obtain insurance in lieu of such filing.

BELOW FOR BANK USE ONLY

FINANCING STATEMENT FILED	DATE	COUNTY	Other (Indicate)					
		☐ ALBANY ☐ KINGS ☐ QUEENS ☐ NEW YORK ☐ BRONX ☐ RICHMOND ☐						

REFINANCING AGREEMENT

Seller (Dealer): _____ Contract No: _____

Dated _____ City _____ State _____

The buyer, under the above-identified contract and General Motors Acceptance Corporation (hereinafter referred to as GMAC), holder of that contract as assignee of the above-identified seller thereunder, hereby agree to a refinancing of the obligation evidenced by that contract in accordance with the following terms:

- (1) EXISTING OBLIGATION (Includes the following unpaid charges: default \$ _____; insurance \$ _____; earned charge for previous deferral(s) \$ _____) \$ _____ (1)
- (2) TOTAL REBATES \$ _____ (2)
- (3) DIFFERENCE BETWEEN (1) AND (2) \$ _____ (3)
- (4) AMOUNT OF PREVIOUSLY PAID INSTALMENTS RESTORED TO BUYER \$ _____ (4)
- (5) OTHER CHARGES:
- A. Cost of Required Physical Damage Insurance ☐ Dual interest for term of _____ months. ☐ Single interest (covers interest of GMAC only).
BUYER MAY CHOOSE THE PERSON THROUGH WHICH THIS INSURANCE IS TO BE OBTAINED
THE INSURANCE REFERRED TO IN THIS REFINANCING AGREEMENT DOES NOT INCLUDE COVERAGE FOR
BODILY INJURY AND PROPERTY DAMAGE CAUSED TO OTHERS. \$ _____ (5A)
- B. Additional Cost of Existing Creditor Insurance Elected by Buyer Under Above-Identified Contract
☐ Life \$ _____ (5B)
☐ Disability (Accident and Health) \$ _____ (5B)
- C. Official Fees \$ _____ (5C)
- (6) AMOUNT FINANCED (Sum of Items 3, 4, and 5) \$ _____ (6)
- (7) **FINANCE CHARGE** \$ _____ (7)
- (8) **ANNUAL PERCENTAGE RATE** % (8)
- (9) TOTAL OF PAYMENTS (Sum of Items 6 and 7) \$ _____ (9)

Payable to GMAC, at the same office as heretofore, in _____ instalments of \$ _____ each, commencing _____, 19 _____, and on the same day of each successive month thereafter, or as indicated in space below.

Any instalment which is more than twice the amount of an otherwise regularly scheduled equal instalment is a BALLOON PAYMENT.

- (10) **DEFAULT CHARGE IN EVENT OF LATE PAYMENT:** If any instalment is not paid within 10 days after it is due, a charge will be payable by buyer as follows: 5% of the unpaid instalment or \$5, whichever is less.
- (11) **DESCRIPTION OF SECURITY INTEREST:** GMAC retains an interest in the property described in the above-identified contract to secure payment and performance of buyer's obligation thereunder, including any additional indebtedness incurred as provided therein, and under this Refinancing Agreement.
- (12) **PREPAYMENT REBATE:** Upon prepayment in full buyer is entitled to a rebate of the Finance Charge (Item 7) computed in accordance with the Rule of 78. An acquisition charge of \$15 will be deducted in determining the amount of the rebate. No rebate under \$1 will be paid.
- (13) It is expressly understood and agreed that, except as modified by this Refinancing Agreement, all the terms of the above-identified contract shall remain in full force and effect.

Executed this _____ day of _____, 19 _____, copy of which was delivered to and receipt is acknowledged by buyer.

Buyer
signs _____ (Address) _____

Co-Buyer
signs _____ (Address) _____

GMAC
by _____ (Address) _____

GUARANTY

In consideration of General Motors Acceptance Corporation (hereinafter referred to as GMAC) rearranging payment under the contract identified above, the undersigned does hereby guarantee to GMAC payment of all amounts under that contract as modified by the above Refinancing Agreement and covenants, in default of payment of any instalment or performance of any requirement thereunder by buyer, to pay the full amount then unpaid to GMAC upon demand. The liability of the undersigned shall not be affected by any settlement, extension or variation of terms effected with the buyer or any other person interested, or by the discharge or release of the obligation of the buyer, by operation of law or otherwise. Notice of acceptance of this guaranty, notice of non-payment and non-performance, notices of amount of indebtedness outstanding at any time, protest, demand and prosecution for collection, foreclosure and possessory remedies, and the right to remove any legal action from the court originally acquiring jurisdiction, are hereby expressly waived.

(Witness)

(Guarantor)

APPLICATION FOR AUTOMOBILE LOAN

DUTCHESS BANK & TRUST COMPANY

285 Main Street

Poughkeepsie, New York

Date.....

I plan to purchase an automobile and hereby apply for a loan to assist me in paying for it. I desire a loan repayable in..... monthly installments. Details of the transaction are as follows:

If any of
this in-
formation
is unknown,
so state

☐ New ☐ Used Serial Number	Dealer.....	Address.....		
	Year.....	Make.....	Model.....	Body.....
				No. Cyl.....
	Motor Number.....	Extras.....		

☐ Actual ☐ Estimated Total Cash Delivered Price \$.....

☐ Actual ☐ Estimated Down pay- ment - - - - -	Cash \$.....
	Trade-in (.....) \$..... Year & Make of Car

Unpaid Balance of Delivery Price \$.....

Estimated Premium

Insurance which I plan to carry	☐ ☐ ☐	Comp. Fire & Theft.....Mos.....	\$.....
		\$.....Deductable Collision.....Mos.....	\$.....
		Pub. Liab. & Property Damage.....Mos.....	\$.....

Estimated Insurance Premiums to be Financed..... \$.....

Total Balance to be Financed..... \$.....

I prefer to place my insurance with the following:

Name of agent—if no preference, so state

If you approve my application and I fail to obtain the insurance which I have indicated I plan to carry, I authorize you to obtain any of such insurance on my behalf and at my expense; however, I impose upon you no obligation to do so and no liability with respect thereto.

To further enable you to decide upon my application I submit the credit information on the other side of this sheet.

(see over)

CREDIT STATEMENT

Full Name		
Home Address		
City or Village	No. of Years at Present Address	
Tel. No.	Age	Number of Dependents
Previous Address		
☐ Single (Write Name) ☐ Married (or Husband's)		
Name of Nearest Relative NOT Living with You		
Address		

List below all Automobile Loans, Installment Accounts, Notes or Contracts You owe to Finance Companies, Banks, Loan Companies, Stores or Individuals. (If none, please state none)		
Name	Balance Due	Monthly Pymt.
	\$	\$
	\$	\$
	\$	\$
	\$	\$
	\$	\$
All other Indebtedness	\$	\$

Name of Business or Employer	
Business Address	
Kind of Business	No. of Years Employed
Position Occupied	Business Telephone
☐ Week ☐ Month ☐ Year	☐ Week ☐ Month ☐ Year
Salary \$	
Source of Other Income	

Bank Account Carried at	
Location of Real Estate Owned	
Title in Name of	
Mortgage held by	Amount \$
If renting Name of Landlord	Monthly Rent \$
On what day of the month do you prefer to make your payments?	
Credit References (Give Three)	

I authorize you to obtain such information as you may require concerning the statements made in this application, and agree that the same shall remain your property whether or not the loan is granted. I affirm that each answer given on this and the reverse side of this page, is true, and correct, and that this statement is made for the purpose of obtaining credit.

Signed

Mailing Address

FIRST NATIONAL CITY BANK
PERSONAL FINANCE DEPARTMENT

Application No.	New York	(Do not write in date)	P.L. No. and Date Loan Made	19
ANNUAL PER- CENTAGE RATE %	PROCEEDS TO BORROWER	(1)	\$	
	PROPERTY INS. PREMIUM	(2)	\$	
	FILING FEE	(3)	\$	
	INSURANCE IN LIEU OF FILING	(4)	\$	
	AMOUNT FINANCED (1) + (2) + (3) or (4)	(5)	\$	
	PREPAID FINANCE CHARGE	(6)	\$	
	CREDIT LIFE INS. PREMIUM	(7)	\$	
	SINGLE INTEREST INS. PREMIUM	(8)	\$	
	FINANCE CHARGE (6) + (7) + (8)	(9)	\$	
	TOTAL OF PAYMENTS (5) + (9)			

FOR VALUE RECEIVED, the undersigned (jointly and severally) hereby promise(s) to pay to FIRST NATIONAL CITY BANK ("the Bank") at its office at 399 Park Avenue, New York, New York 10022 (i) THE SUM OF

(\$.....) (TOTAL OF PAYMENTS) IN..... CONSECUTIVE MONTHLY INSTALMENTS OF \$..... EACH ON THE

SAME DAY OF EACH MONTH, COMMENCING..... DAYS AFTER THE DATE THE LOAN IS MADE; (ii) A FINE COMPUTED AT THE RATE OF 5¢ per \$1 ON ANY INSTALMENT WHICH HAS BECOME DUE AND REMAINED UNPAID FOR A PERIOD IN EXCESS OF 10 DAYS; PROVIDED (A) IF THE PROCEEDS TO THE BORROWER ARE \$5,000 OR LESS, NO SUCH FINE SHALL EXCEED \$5 AND THE AGGREGATE OF ALL SUCH FINES SHALL NOT EXCEED THE LESSER OF 2% OF THE AMOUNT OF THE LOAN OR \$25, OR (B) IF SUCH PROCEEDS EXCEED \$5,000, NO SUCH FINE SHALL EXCEED \$25 AND THE AGGREGATE OF ALL SUCH FINES SHALL NOT EXCEED 2% OF THE AMOUNT OF THE LOAN, (iii) IN THE EVENT OF THIS NOTE MATURING, SUBJECT TO AN ALLOWANCE FOR UNEARNED INTEREST ATTRIBUTABLE TO THE MATURED AMOUNT, INTEREST AT A RATE NOT IN EXCESS OF 1% PER MONTH AND (iv) IF THIS NOTE IS REFERRED TO AN ATTORNEY FOR COLLECTION, A SUM EQUAL TO ALL COSTS AND EXPENSES THEREOF, INCLUDING AN ATTORNEY'S FEE EQUAL TO 15% OF THE AMOUNT OWING ON THE LOAN AT THE TIME OF SUCH REFERENCE, FOR NECESSARY COURT COSTS. THE ACCEPTANCE BY THE BANK OF ANY PAYMENT(S) EVEN IF MARKED PAYMENT IN FULL OR SIMILAR WORDING, OR IF MADE AFTER ANY DEFAULT HEREUNDER, SHALL NOT OPERATE TO EXTEND THE TIME OF PAYMENT OF OR TO WAIVE ANY AMOUNT(S) THEN REMAINING UNPAID OR CONSTITUTE A WAIVER OF ANY OF THE OTHER RIGHTS OF THE BANK HEREUNDER.

IN THE EVENT THE LOAN IS PREPAID IN FULL OR REFINANCED, THE BORROWER SHALL RECEIVE A REFUND OF THE UNEARNED PORTION OF THE PREPAID FINANCE CHARGE COMPUTED IN ACCORDANCE WITH THE RULE OF 78 (THE "SUM OF THE DIGITS" METHOD) PROVIDED THAT THE BANK MAY RETAIN A MINIMUM FINANCE CHARGE OF \$10, WHETHER OR NOT EARNED, AND, EXCEPT IN THE CASE OF A REFINANCING, NO REFUND SHALL BE MADE IF IT AMOUNTS TO LESS THAN \$1, IN ADDITION, UPON ANY SUCH PREPAYMENT OR REFINANCING, THE BORROWER SHALL RECEIVE A REFUND OF THE PREMIUM, IF ANY, FOR GROUP CREDIT LIFE INSURANCE INCLUDED IN THE LOAN EQUAL TO THE EXCESS OF THE AMOUNT OF SUCH PREMIUM OVER THE PREMIUM PAID OR PAYABLE BY THE HOLDER OF THE OBLIGATION, PROVIDED THAT NO REFUND SHALL BE MADE OF AMOUNTS LESS THAN \$1.

AS COLLATERAL SECURITY FOR THE PAYMENT OF THE INDEBTEDNESS OF THE UNDERSIGNED HEREUNDER AND ALL OTHER INDEBTEDNESS OR LIABILITIES OF THE UNDERSIGNED TO THE BANK, WHETHER JOINT, SEVERAL, ABSOLUTE, CONTINGENT, SECURED, UNSECURED, MATURED OR UNMATURED, UNDER ANY PRESENT OR FUTURE NOTE OR CONTRACT OR AGREEMENT WITH THE BANK (ALL SUCH INDEBTEDNESS AND LIABILITIES BEING HERINAFTER COLLECTIVELY CALLED THE "OBLIGATIONS"), THE BANK SHALL HAVE, AND IS HEREBY GRANTED, A SECURITY INTEREST IN AND/OR RIGHT OF SET-OFF IN AND TO (a) ALL MONIES, SECURITIES AND OTHER PROPERTY OF THE UNDERSIGNED NOW OR HEREAFTER ON DEPOSIT WITH OR OTHERWISE HELD BY OR COMING INTO THE POSSESSION OR UNDER THE CONTROL OF THE BANK, WHETHER HELD FOR SAFEKEEPING, COLLECTION, TRANSMISSION OR OTHERWISE OR AS CUSTODIAN, INCLUDING THE PROCEEDS THEREOF, AND ANY AND ALL CLAIMS OF THE UNDERSIGNED AGAINST THE BANK, WHETHER NOW OR HEREAFTER EXISTING, AND (b) THE FOLLOWING DESCRIBED PERSONAL PROPERTY (ALL SUCH MONIES, SECURITIES, PROPERTY, PROCEEDS, CLAIMS AND PERSONAL PROPERTY BEING HERINAFTER COLLECTIVELY CALLED THE "COLLATERAL"):

IF THIS LOAN IS SECURED BY A MOTOR VEHICLE, BOAT, OR AIRCRAFT, PROPERTY INSURANCE IS REQUIRED, AND THE BORROWER MAY OBTAIN SAME THROUGH A PERSON OF HIS OWN CHOICE.

AS FURTHER SECURITY FOR THE PAYMENT OF THIS NOTE, THE BANK HAS TAKEN AN ASSIGNMENT OF 10% OF THE UNDERSIGNED BORROWER'S WAGES IN ACCORDANCE WITH THE WAGE ASSIGNMENT ATTACHED TO THIS NOTE.

In the event of default in the payment of this or any other Obligation or the performance or observance of any agreement contained herein or in any note or other contract or agreement evidencing or relating to any Obligation or any Collateral; or the undersigned Borrower shall die; or any of the undersigned become insolvent or make an assignment for the benefit of creditors; or a petition is filed by or against any of the undersigned under any provision of the Bankruptcy Act; or any money, securities or property of the undersigned now or hereafter on deposit with or in the possession or under the control of the Bank shall be attached or become subject to distraint proceedings or any order or process of any court; or the Bank shall deem itself to be insecure, then, and in any such event, the Bank shall have the right (at its option), without demand or notice of any kind, to declare all or any part of the Obligations to be immediately due and payable, whereupon such Obligations shall be and become immediately due and payable, and the Bank shall have the right to exercise all the rights and remedies available to a secured party upon default under the Uniform Commercial Code (the "Code") in effect in New York at the time, and such other rights and remedies as may otherwise be provided by law. Each of the undersigned agrees (for purposes of the "Code") that written notice of any proposed sale of, or of the Bank's election to retain Collateral, mailed to the undersigned Borrower (who is hereby appointed agent of each of the undersigned for such purpose) by first class mail, postage prepaid, at the address of the undersigned Borrower indicated below three business days prior to such sale or election shall be deemed reasonable notification thereof. The remedies of the Bank hereunder are cumulative and may be exercised concurrently or separately.

Acceptance by the Bank of payments in arrears shall not constitute a waiver of or otherwise affect any acceleration of payment hereunder or other right or remedy exercisable hereunder. No failure or delay on the part of the Bank in exercising, and no failure to file or otherwise perfect or enforce the Bank's security interest in or with respect to any Collateral, shall operate as a waiver of any right or remedy hereunder or release any of the undersigned, and the Obligations of the undersigned may be extended or waived by the Bank, any contract or other agreement evidencing or relating to any Obligation or any Collateral may be amended and any Collateral exchanged, surrendered or otherwise dealt with in accordance with any agreement relative thereto, all without affecting the liability of any of the undersigned. In any litigation (whether or not arising out of or relating to any Obligation or Collateral or other matter connected herewith) in which the Bank and any of the undersigned may be adverse parties, the Bank and each such undersigned hereby waives their respective right to demand trial by jury and, additionally, each such undersigned waives his right to interpose any counterclaim of any nature or description which he may have against the Bank. In addition, the Bank shall not be deemed to have obtained knowledge of any fact or notice with respect to any matter relating to this note or any Collateral unless contained in a written notice mailed, postage prepaid, or personally delivered to the Personal Finance Department of the Bank at its address stated above. Each of the undersigned, by his signature hereto, hereby waives presentation for payment, demand, notice of non-payment, protest and notice of protest with respect to the indebtedness evidenced by this note, and each such undersigned hereby agrees that this note shall be deemed to have been made under and shall be construed in accordance with the laws of the State of New York.

Each of the undersigned hereby authorizes the Bank to date this note as of the day the loan evidenced hereby is made, to correct patent errors herein and, at its option, to cause the signatures of one or more co-makers to be added without notice to any prior obligor.

RECEIPT OF A COPY OF THIS NOTE, APPROPRIATELY FILLED IN, IS HEREBY ACKNOWLEDGED BY THE BORROWER.

SIGNATURES: (Write in Full)	ADDRESSES: (Give complete addresses)
BORROWER: (X)	
Wife or Husband of Borrower as Co-Maker	
Co-Maker	
Co-Maker	

ASSIGNMENT OF WAGES, SALARY, COMMISSIONS OR OTHER COMPENSATION FOR SERVICES

This Assignment is executed for, or is a method of repayment of, money advanced by a bank, trust company or credit union doing business in New York.

TO: FIRST NATIONAL CITY BANK, AS ASSIGNEE
PERSONAL FINANCE DEPARTMENT
399 PARK AVENUE
NEW YORK, NEW YORK 10022

Date _____, 19 ____

I, the undersigned, being the "Borrower" indicated on the promissory note which appears above, in consideration of your making the loan evidenced by said note, do hereby assign to you, as collateral security for the payment of the indebtedness evidenced thereby, any and all monies which may hereafter become due or owing to me as salary, wages, commissions, or other compensation for services from any present or future employer of mine (herein referred to as my "Employer"), to the extent of an amount equal to 10%, thereof, computed at the time when such salary, wage(s), commission(s), or other compensation is (are) payable, and you are hereby authorized to apply the same, as and when received by you, to the satisfaction of all such indebtedness as shall then be due and owing by the undersigned on account of said note until all such indebtedness shall be fully paid.

I hereby authorize my Employer to give full force and effect hereto, he being hereby released and discharged from any and all liability to me for or on account of any and all monies which may be paid you hereunder.

I hereby acknowledge receipt of a copy hereof.

THIS IS AN ASSIGNMENT OF WAGES, SALARY, COMMISSIONS OR OTHER COMPENSATION FOR SERVICES.

SIGNATURE OF
ASSIGNOR

(X)

SIGN FULL NAME

(SIGNATURE OF COMPLETE NAME OF ASSIGNOR)

SUMMARY OF CERTAIN SECTIONS OF ARTICLE 3-A OF THE PERSONAL PROPERTY LAW OF THE STATE OF NEW YORK:

1. An assignment of Earnings shall be contained in a separate written instrument, and at the top and just above the place reserved for the signature of the assignor, must be described as an assignment of wages, etc., in bold type not smaller than ten point; it must contain the name and address of the assignee and in its text or in a writing permanently attached; identify specifically and describe fully the transaction to which it relates; the amount of the indebtedness, the dates on which and place at which payments are to be made, and that it secures only the transaction or series of transactions described in such assignment.
2. Such an assignment must be personally executed by the assignor and a copy of the assignment, and of any papers attached thereto, together with a copy of any papers executed by the assignor pertaining to the transaction described in the assignment, must be delivered to the assignor.
3. Except as provided by Article 9 of the New York Banking Law, the charges made by the assignee must not exceed a greater sum than 18% per annum on the amount of the loan or advance, except as permitted by Section 5-531 of the General Obligations Law of New York.
4. Before an assignment of future earnings (except assignments given as security for money actually advanced to or at the request of the assignor by any bank, trust company or credit union doing business in the State of New York) shall be filed with an employer:
 - (a) the assignor must be at least 21 days in default on a payment, and after such default the assignee must have mailed to the assignor a written notice that, unless the amount in default shall be paid within 10 days from the date of the mailing, the assignment will be served on the assignor's employer;
 - (b) the written notice given the assignor must instruct him to bring the notice with him and have any payment endorsed thereon and, if a payment is so endorsed, or if the assignor receives a written receipt referring to the notice, the assignment cannot be served on the employer until subsequent default and similar notice.
5. No amount is deductible from the assignor's future earnings until at least 10 days have elapsed after a true and authenticated copy of the assignment together with an itemized statement of the amount then due the assignee, has been filed with the employer, and; if the assignment relates to indebtedness of less than \$1,000: (a) the amount collectible in any month can be not more than 10% of the assignor's earnings in that month; (b) it is subordinate to any prior assignment, income execution or order under Section 5226 of the Civil Practice Law & Rules of New York.
6. No amount is deductible from the assignor's future earnings, if the assignor is employed in a city having a population of at least 250,000, unless such earnings are at least \$30 per week; \$25 per week if employed elsewhere.
7. Unemployment by the assignor at the time of or subsequent to the assignment does not prevent the assignment from becoming effective later.
8. Banks, Trust Companies and Credit Unions doing business in the state of New York are not required to comply with "4" hereof or to file such an assignment with any public office or officer.

36 MONTHS				Fin. Amt. Excluding Creditor Ins.
Life Ins.	Finance Charge	Total of Payments	Monthly Payment	
27.46 28.77 30.08	446.54 467.95 489.08	2574.00 2696.76 2819.16	71.50 74.91 78.31	2100 2200 2300
31.39 32.70 34.01	510.53 531.62 553.07	2941.92 3064.32 3187.08	81.72 85.12 88.53	2400 2500 2600
35.31 36.62 37.93	574.17 595.62 616.71	3305.48 3432.24 3554.64	91.93 95.34 98.74	2700 2800 2900
35.24 40.54 41.85	638.16 659.26 680.71	3677.40 3799.80 3922.56	102.15 105.55 108.96	3000 3100 3200
43.16 44.47 45.78	701.80 723.25 744.34	4044.96 4167.72 4290.12	112.36 115.77 119.17	3300 3400 3500
47.09 48.39 49.70	765.79 786.89 808.34	4412.88 4535.88 4658.04	122.58 125.98 129.39	3600 3700 3800
51.01 52.32 53.62	829.43 850.88 871.98	4780.44 4903.20 5025.60	132.79 136.20 139.60	3900 4000 4100
54.93 56.24 57.55	893.43 914.52 935.57	5148.36 5270.76 5393.52	143.01 146.41 149.82	4200 4300 4400
58.85 60.16 61.47	957.07 978.52 999.61	5515.92 5638.68 5761.08	153.22 156.63 160.03	4500 4600 4700
62.78 64.09 65.40	1021.06 1042.15 1063.60	5883.84 6006.24 6129.00	163.44 166.84 170.25	4800 4900 5000
66.70 68.01 69.32	1084.70 1106.15 1127.24	6251.40 6374.16 6496.56	173.65 177.06 180.46	5100 5200 5300
70.63 71.93	1148.69 1169.79	6619.32 6741.72	183.87 187.27	5400 5500
ANNUAL PERCENTAGE RATE 12.83%				

36 MONTHS				Fin. Amt. Excluding Creditor Ins.
Life Ins.	Finance Charge	Total of Payments	Monthly Payment	
26.78 28.05 29.33	382.78 401.05 419.27	2509.56 2629.08 2748.60	69.71 73.03 76.35	2100 2200 2300
30.60 31.87 33.15	437.16 455.41 473.65	2867.76 2987.28 3106.80	79.66 82.98 86.30	2400 2500 2600
34.42 35.70 36.98	491.90 510.14 528.38	3226.32 3345.84 3465.36	89.62 92.94 96.26	2700 2800 2900
38.25 39.53 40.80	546.63 564.87 583.12	3584.88 3704.40 3823.92	99.58 102.90 106.22	3000 3100 3200
42.08 43.35 44.63	601.36 619.61 637.85	3943.44 4062.96 4182.48	109.54 112.86 116.18	3300 3400 3500
45.90 47.18 48.45	656.10 674.34 692.59	4302.00 4421.52 4541.04	119.50 122.82 126.14	3600 3700 3800
49.73 51.00 52.28	710.83 729.08 747.32	4660.56 4780.08 4899.60	129.46 132.78 136.10	3900 4000 4100
53.55 54.83 56.10	765.57 783.81 802.06	5019.12 5138.64 5258.16	139.42 142.74 146.06	4200 4300 4400
57.38 58.66 59.93	820.30 838.54 856.78	5377.68 5497.20 5616.72	149.38 152.70 156.01	4500 4600 4700
61.20 62.48 63.75	874.68 892.92 911.17	5735.88 5855.40 5974.92	159.33 162.65 165.97	4800 4900 5000
65.03 66.30 67.58	929.41 947.66 965.90	6094.44 6213.96 6333.48	169.29 172.61 175.93	5100 5200 5300
68.85 70.13	984.15 1002.39	6453.00 6572.52	179.25 182.57	5400 5500
ANNUAL PERCENTAGE RATE 11.08%				

Ausschnitte aus den Zinstabellen, die GMAC den Händlern liefert (Stand Januar 1970).

Wählt der Automobilverkäufer des Händlers die linke Tabelle, hat K bei einem Kreditbetrag von \$ 3.000 und einschließlich einer Restschuldversicherung, einen Jahreszinssatz von 12.83 % und 36 Monatsraten à \$ 102,15 zu zahlen, während er bei der günstigeren Tabelle rechts nur 11.08 % und Raten in Höhe von \$ 99,58 zu bezahlen hätte.

Uniform Commercial Code — FINANCING STATEMENT — Form UCC-1

IMPORTANT — Read instructions on back before filling out formORDER FROM
KOLLER & SMITH CO., INC.
NEW YORK, N. Y.This FINANCING STATEMENT is presented to a Filing Officer
for filing pursuant to the Uniform Commercial Code.No. of Additional
Sheets Presented:Maturity Date
3. (optional):

1. Debtor(s) (Last Name First) and Address(es):

2. Secured Party(ies): Name(s) and Address(es):

4. For Filing Officer: Date, Time, No.-Filing Office

5. This Financing Statement covers the following types (or items) of property:

6. Assignee(s) of Secured Party and Address(es)

☐ Proceeds —☐ Products of the Collateral are also covered.

8. Describe Real Estate Here:

9. Name(s) of
Record
Owner(s):7. ☐ The described crops are growing or to be grown on: *
☐ The described goods are or are to be affixed to: *
* (Describe Real Estate Below).

No. & Street

Town or City

County

Section

Block

Lot

10. This statement is filed without the debtor's signature to perfect a security interest in collateral
(check appropriate box)

- ☐ under a security agreement signed by debtor authorizing secured party to file this statement, or
☐ already subject to a security interest in another jurisdiction when it was brought into this state, or
☐ which is proceeds of the original collateral described above in which a security interest was perfected;

By _____
Signature(s) of Debtor(s)By _____
Signature(s) of Secured Party(ies)

(1) Filing Officer Copy — Numerical

9/65 STANDARD FORM NEW YORK STATE FORM UCC-1 — Approved by John P. Lomenzo, Secretary of State of New York

- S. 3, Fn. 15 „Ein solcher Vertrag weist keines der charakteristischen Merkmale von Wucher auf; er bedeutet weder die Hingabe eines Darlehns noch den Verzicht auf eine bestehende Forderung.“
- S. 4, Fn. 23 „Historisch gesehen lag die Bedeutung der Sales Finance Companies darin, anderen Unternehmen Geldmittel zu beschaffen.“
- S. 5, Fn. 26 „Wären die Geschäftsbanken 1914 bereit gewesen, Teilzahlungsverträge von Automobilhändlern anzukaufen, wäre es wahrscheinlich niemals zu der Entwicklung der sogenannten Sales Finance Companies gekommen.“
- S. 6, Fn. 31 „Der Verbraucher stellte sich als hervorragender Verwalter seiner Schulden heraus: grundehrlich und ängstlich darauf bedacht, sich seinen Wagen oder andere Anschaffungen zu erhalten, selbst wenn er dabei auf manches verzichten mußte.“
- S. 9, Fn. 45 „Da die Höhe der Monatsraten die entscheidende Frage bei der Finanzierung eines Automobilkaufs darstellt, konnten sich 1955 viele Leute einen Wagen anschaffen, die vorher dazu nicht in der Lage waren.“
- S. 12, Fn. 58 „Die Anfänge der Verbraucherkredite waren verbunden mit hohen Kreditgebühren und einem Ausnutzen der Verbraucher.“
- S. 18, Fn. 89 „Es ist schwierig, mortgage von conditional sale abzugrenzen. Entscheidend ist, ob die Parteien einen Kauf mit festgesetztem Preis . . . oder ein Darlehen mit entsprechender Sicherheit und Rückzahlung vereinbaren wollten.“
- S. 21, Fr. 105 „Die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts . . . bedeutet rechtlich lediglich die Vereinbarung eines ‚security interests‘.“
- S. 21, Fn. 106 „‚Security interest‘ bedeutet Sicherungsrecht an Sachen . . . und schließt den Eigentumstitel mit ein . . .“ „‚Security interest‘ bedeutet Sicherungsrecht an beweglichen Sachen . . .“. „Die Vorschriften dieses Artikels in bezug auf Rechte, Verpflichtungen und Rechtsmittel sind unabhängig davon anwendbar, ob sich das Eigentum am Sicherungsgegenstand beim Gläubiger oder beim Schuldner befindet.“
- S. 21, Fn. 109 „Ein Hauptanliegen des Code: die Bevorzugung funktionaler Lösungen statt einer Betonung des Eigentumstitels und der Verzicht auf lediglich formelle Unterschiede bei den einzelnen Sicherungsrechten.“
- S. 23, Fn. 120 „Ebenso wie in Section 60 des Federal Bankruptcy Act bedeutet der Begriff ‚perfected‘ in bezug auf ein ‚security interest‘, daß der Gläubiger im Konkurs ein Aussonderungsrecht und im allgemeinen Vorrang vor anderen Gläubigern hat.“

- S. 25, Fn. 131 „In vielen Staaten verfallen bei Verzug des Käufers die schon gezahlten Raten, wenn der Verkäufer den Kaufgegenstand wieder zurücknimmt.“
- S. 26, Fn. 136 „Dieser obligatorische Verwertungsverkauf sichert dem Käufer die Rückzahlung des ihm zustehenden Teils der gezahlten Raten.“
- S. 27, Fn. 139 „Die Rechte des Käufers und Verkäufers bei einem Kauf unter Eigentumsvorbehalt sollten soweit als möglich mit den Rechten eines Pfandgläubigers und Pfandschuldners übereinstimmen.“
- S. 28, Fn. 143 „Ein besseres System, um zu Fehlbeträgen zu kommen, hätte kaum erfunden werden können.“
- S. 28, Fn. 148 „Die Pflicht eines Pfandgläubigers, einen Verwertungsverkauf anzuzeigen, unterliegt nicht bestimmten Vorschriften, sondern den allgemeinen Regeln der Billigkeit. So ist er verpflichtet, in bezug auf Zeit, Ort und Ankündigung jede Anstrengung zu unternehmen, um das Grundstück bestmöglich zu verkaufen.“
- S. 29, Fn. 151 „Die Verzugssituation birgt die große Gefahr, daß der Schuldner dabei benachteiligt wird; der diesbezügliche Argwohn der Gerichte gründete sich auf den allgemeinen Menschenverstand.“
- S. 31, Fn. 160 „Nachdem deutlich geworden war, daß weder Vorschriften noch gute Worte dem Kleinkreditnehmer bisher geholfen hatten, wurden endlich Zinssätze erlaubt, die es den Banken ermöglichen, solche Kleinkredite anzubieten.“
- S. 34, Fn. 172 „Beschränkungen und Kontrollen waren minimal in einer Gesellschaft, die sich dem freien Wettbewerb verschrieben hatte, und wo die Parteien, die jeweils als Unternehmer anzusehen waren, aufgrund ihrer ebenbürtigen Verhandlungsposition in der Lage waren, gegenseitig befriedigende Vereinbarungen zu treffen.“
- S. 38, Fn. 194 „Es ist die Absicht dieses Titels, die Kreditbedingungen so aufzeigen zu lassen, daß der Verbraucher die angebotenen Kredite besser vergleichen kann und daß eine Kreditaufnahme ohne entsprechende Information unmöglich wird.“
- S. 60, Fn. 26 „Wer einem Sicherungsnehmer aufgrund einer Garantie, einem Indossament, einer Rückkaufverpflichtung oder ähnlichem haftet und den Sicherungsgegenstand vom Sicherungsnehmer erhält oder in die Stellung des Sicherungsnehmers nachrückt, hat in der Folge davon die Rechte und Pflichten des Sicherungsnehmers.“
- S. 61, Fn. 32 „Die Öffentlichkeit interessiert sich für die gesamten Kreditgebühren und nicht für den Diskontsatz, zu dem der Händler den Vertrag an das Finanzierungsinstitut verkauft.“

- S. 65, Fn. 60 „Es gehört zu den Voraussetzungen für den Ankauf von Teilzahlungsverträgen, daß sich der Teilzahlungsaufschlag innerhalb von Grenzen bewegt, die wir als fair und vernünftig ansehen.“
- S. 68, Fn. 76 „Der Händler ist dafür verantwortlich, daß FMCC's Eigentumsvorbehalt oder Sicherungsrecht auf dem certificate of title eingetragen wird.“
- S. 68, Fn. 81 „Sehr frei ausgedrückt könnte der Verkäufer bei einem Kauf unter Eigentumsvorbehalt sagen, daß der Kaufgegenstand technisch dem Verkäufer, praktisch jedoch dem Käufer gehöre.“
- S. 70, Fn. 92 „... noch soll irgendein Staat irgendeine Person in ihrem Leben, ihrer Freiheit oder in ihrem Eigentum beeinträchtigen, ohne diese Person vorher gehört zu haben.“
- S. 75, Fn. 121 „Das Finanzierungsinstitut hatte einen beträchtlichen Einfluß auf die Richtlinien für das zugrundeliegende Geschäft und konnte den Vertrag deshalb nicht nach wertpapierrechtlichen Grundsätzen erwerben.“
- S. 75, Fn. 122 „Kein Teilzahlungsvertrag darf die Ausstellung einer Schuldverschreibung durch den Käufer verlangen, die bei einer Weiterveräußerung dem Käufer Einwendungen abschneiden würde, die dem Käufer gegenüber dem Verkäufer zustehen.“
- S. 76, Fn. 133 „Garantien bedeuten ihrem Ursprung nach einen Schutz für den Käufer und keine Haftungsbeschränkung für Verkäufer oder Hersteller.“
- S. 77, Fn. 137 „Käufer verpflichtet sich, gegenüber einem Abtretungsempfänger dieses Vertrages keine Einwendungen zu erheben, die dem Käufer gegenüber dem unterzeichnenden Verkäufer oder Hersteller oder sonstigem Verkäufer dieser Sache oder eines Zubehörteils oder sonstigen Teils zustehen.“
- S. 83, Fn. 172 „Der Versuch, die Schuld einzutreiben, und die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts, falls dieser Versuch mißglückt, sind durchaus miteinander vereinbar.“
- S. 84, Fn. 182 „Die Inkraftsetzung dieser Vorschriften durch den Staat hielt das Gericht schon für ausreichend, um damit die Verfassungsmäßigkeit der beanstandeten Maßnahmen nachprüfen zu können. . . . Es besteht daher kein Zweifel, daß die Sicherstellungen als staatliche Maßnahmen erfolgten.“
- S. 85, Fn. 186 „Es handelt sich hier um die private Maßnahme einer privaten Organisation. . . . Die Gerichte haben es nahezu einstimmig abgelehnt, ein solches Vorgehen als ‚staatliche Maßnahme‘ zu bezeichnen.“
- S. 87, Fn. 198 „Die Arrest-Bestimmungen von Florida und Pennsylvania bedeuten insofern einen Verstoß gegen den Grundsatz des rechtlichen Gehörs als sie eine Wegnahme des Sicherungsgegenstandes noch bevor der Schuldner gehört zu werden braucht erlauben.“

- S. 89, Fn. 214 „Obgleich der öffentliche Verkauf anerkannt wird, wird der Privatverkauf bevorzugt, da er mit Hilfe des Handels zum Nutzen aller Parteien häufig den besseren Verwertungserlös bringen wird.“
- S. 89, Fn. 215 „... eine Methode, die auf die Dauer bessere Erlöse bringen wird, da der normale Gläubiger nicht über die Räumlichkeiten für solche Verkäufe verfügt.“
- S. 91, Fn. 223 „Kein anderer Handelsartikel ist größeren Schwankungen bei der Preisfestsetzung unterworfen.“
- S. 97, Fn. 252 „In jedem Fall muß dem Schuldner eine Lohnpfändung mindestens 20 Tage vorher mitgeteilt werden. Direkter Kontakt mit dem Arbeitgeber ist untersagt und kann nur durch einen Vertreter des Gerichts erfolgen.“

Lebenslauf

Am 10. Oktober 1943 wurde ich als Sohn des Kaufmanns Georg von Opel und seiner Ehefrau Irmgard, geborene von Opel in Mainz geboren.

Die Grundschule besuchte ich von Ostern 1950 bis Sommer 1953 in Ingelheim/Rhein.

Von Herbst 1953 bis Sommer 1955 war ich Schüler des humanistischen Gymnasiums in Kloster Ettal/Oberbayern. Anschließend besuchte ich das alt- und neusprachliche Gymnasium in Ludwigshafen/Rhein. Dort bestand ich am 4. März 1963 die Reifeprüfung.

Von Mai 1963 bis Juli 1964 studierte ich drei Semester Rechtswissenschaft an der Universität Mainz. Im Anschluß daran studierte ich bis zum Frühjahr 1968 sieben Semester Rechtswissenschaft an der Universität Marburg.

Am 6. Dezember 1968 legte ich in Marburg bei dem Jusitzprüfungsamt des Landes Hessen die erste juristische Staatsprüfung ab.

In der Folgezeit bereitete ich mich auf den Eintritt in die elterlichen Betriebe vor. Zu diesem Zweck war ich 1969 neun Monate bei General Motors in den USA. Zur Anfertigung der Dissertation verbrachte ich 1971 einen weiteren mehrmonatigen Studienaufenthalt in den Vereinigten Staaten.

Seit 1. Juli 1972 bin ich alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer einer GmbH.

Tag der mündlichen Prüfung war der 14. Dezember 1972.

